

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN WADIAH YAD  
DHAMMANAH DENGAN MUDHARABAH MUTLAQAH PADA  
BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG  
KOTA BENGKULU**



**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

**OLEH :**

**ELLI ELISA FEBRIANI**  
**NIM 1316140330**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
BENGKULU, 2017 M/ 1438 H**

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Wadiah Yad Dhammanah* Dengan *Mudharabah Mutlaqah* Pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku

Bengkulu, 22 Juli 2017 M  
28 Syawwal 1438 H

Mahasiswa yang menyatakan

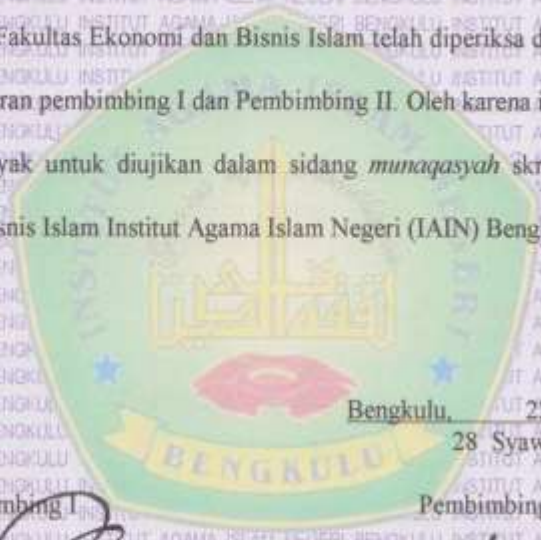


**ELLI ELISA FEBRIANI**  
NIM. 1316140330

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang ditulis oleh **ELLI ELISA FEBRIANI**, NIM 1316140330  
dengan judul **"Strategi Pemasaran Produk Tabungan Wadiah Yad  
Dhammanah Dengan Mudharabah Mutlaqah Pada Bank Mandiri Syariah  
Kantor Cabang Kota Bengkulu"**, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan  
Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki  
sesuai dengan saran pembimbing I dan Pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini


disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.




Bengkulu, 22 Juli 2017 M  
28 Syawwal 1438 H

Pembimbing I

Pembimbing II

  
**Dr. Toha Andiko, M.Ag**  
NIP. 19750827 200003 1 001

  
**Nilda Susilawati, M.Ag**  
NIP. 19790520 200710 2 003



**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagardewa Telp. (0736) 51171, 51172, 51276 Fax: (0736) 51171

**PENGESAHAN**

Skrripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Wadiah *Yad Dhammanah* Dengan Mudharabah Mufalaqah Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Bengkulu" oleh : **Elli Elisa Febriani NIM. 1316140330**, Program Studi Perbankan Syariah telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada

Hari : **Senin**

Tanggal : **28 Agustus 2017 M / 06 Dzulhijjah 1438 H**

Dinyatakan **LULUS**, Telah diperbaiki, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E).

Bengkulu, **30 Agustus 2017 M**  
**8 Dzulhijjah 1438 H**

**Tim Sidang Munaqasyah**

Ketua

Sekretaris

**Drs. Nurul Hak, M.A**

**Nilda Susilawati, M.Ag**

**NIP. 196606161995031002**

**NIP. 197905202007102003**

Penguji

Penguji II

**Drs. Khairuddin W, M.Ag**

**Idwal B., MA**

**NIP. 196711141993031002**

**NIP. 198307092009121005**

Mengesahkan,

**Dr. Anaini, MA**

**NIP. 197304121998032003**



## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا  
يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُرُوا فَانشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا  
مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

*“Hai orang-orang yang beriman, apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang-  
lapanglah dalam majelis", maka lapangkanlah, niscaya Allah akan memberi  
kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu, maka berdirilah,  
niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan  
orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha  
Mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Q.S. Al-Mujadilah:11)”*

## **PERSEMBAHAN**

Dengan segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan saya kesehatan, kemudahan dan kelancaran untuk menyelesaikan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) ini.

Dengan ini saya persembahkan skripsi ini kepada :

- ❖ Ibundaku tercinta (Dewi ) yang telah membesarkan saya dengan segala penuh kasih sayang hingga saya mampu berdiri hingga saat ini, memberikan saya semangat serta slalu memberikan do'a agar selalu mendapat kemudahan, ayahandaku (Rahadi ) yang banyak mengajarkan saya arti kehidupan serta tak pernah berhenti memberikan saya dukungan baik itu materil maupun segala semangat agar saya selalu kuat dalam menghadapi segala kesulitan.
- ❖ Untuk ketiga kakak-kakak ku tersayang Noti handayani S.KM, Nefi Afrianti M.Pd, Ella Erlinda Febrianti S.E, serta kakak-kakak ipar ku Mansori, Septi kenedi, Markodi yang selalu memberi semangat untuk selalu berjuang dan tidak patah semangat dan untuk abangku tersayang yang telah tenang disurga Beni Saputra, semoga engkau bangga dengan adik kecilmu ini.
- ❖ Untuk ke empat keponakanku yang sangat saya sayangi Winda Revina Alfriani, Randi Dera Utama Kenedi, Keisya Anesta Putri Kenedi, Adrian Gibran Al-faiz, yang selalu membuat saya tersenyum dan selalu memberikan saya kasih sayang yang sangat manis serta motivasi untuk lebih semangat.

- ❖ Untuk sahabat tersayang Nia Purnama Sari (Une ) dan Wina Dayanti (Acik), yang selalu memberi semangat, memberi motivasi, memberi kebahagiaan canda tawa.
- ❖ Teman-teman terbaik yang saya sayangi Mardiyah Elvi, Juliana Puspita, dan Ditya Agustini yang selalu menemani perjuangan mencapai gelar ini.
- ❖ Untuk teman yang slalu menyemangati dan memberi motivasi Susila Ega Irawan, Yopi Sanjaya Putra, Budi Afrianto Subawa, dan untuk anak-anak kos Benza Lita, Ami, Pingsi, Pili, Amel, Melda, Helda, Juwita, Sulas, dan yeni.
- ❖ Untuk keluarga besarku yang tak bisa ku sebutkan satu persatu yang selalu menyemangatiku.
- ❖ Teman-teman seperjuanganku khususnya PBS B yang selalu memberi warna dalam perjuangan ini.
- ❖ Serta almamaterku

## ABSTRAK

### **Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Wadi'ah yad Dhammanah* Dengan *Mudharabah Mutlaqah* Pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu.**

Oleh Elli Elisa Febriani, NIM 1316140330

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan untuk menarik minat nasabah memilih produk tabungan *wadi'ah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu dan apa faktor-faktor penyebab salah satu produk tabungan *wadi'ah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* lebih diminati. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan penelitian *kualitatif* dengan pendekatan *analisis deskriptif*. Penelitian *analisis deskriptif* bertujuan untuk mengetahui sejauh mana strategi pemasaran produk tabungan *wadi'ah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu serta faktor-faktor apa saja yang menjadi penyebab salah satu produk tabungan *wadi'ah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* lebih diminati. Penelitian ini menggunakan teknik wawancara yaitu pengumpulan data dengan cara bertanya jawab langsung kepada responden, yakni *customer service* dan nasabah. Bank Mandiri Syariah kantor cabang kota Bengkulu merupakan suatu lembaga keuangan yang berbasis syariah. Produk tabungan *mudharabah mutlaqah* lebih diminati karena banyak nasabah yang berasumsi lebih baik menabung dan juga mendapatkan bagi hasil dari pada hanya menabung (menitipkan saja).

*Kata kunci : Strategi Pemasaran, Produk Tabungan, Wadi'ah yad dhammanah, Mudharabah Mutlaqah*



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Wadiah Yad Dhammanah* Dengan *Mudharabah Mutlaqah* Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Bengkulu”. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi besar Muhamad SAW yang menjadi *uswatun hasanah* bagi kita semua. *Amin*

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu
2. Dr. Asnaini, MA, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Bengkulu
3. Dr. Toha Andiko, M.Ag selaku Pembimbing I yang telah membimbing saya dalam pembuatan skripsi ini serta memberikan semangat dan motivasi agar saya tidak menyerah.

4. Nilda Susilawati, M.Ag selaku pembimbing II dan selaku PA (Pembimbing Akademik) yang banyak mengajarkanku dan dengan sabar membimbing saya dalam memberikan arah pembuatan skripsi ini.
5. Kedua Orang Tuaku Bapak Rahadi dan Ibu Dewi yang menjadi penyemangat dan yang telah mendukung saya sepenuhnya baik materil maupun do'a yang tak pernah putus mendo'akan anaknya dalam perjuangan mencapai gelar S.E
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, 22 Juli 2017 M  
28 Syawal 1438 H

**Eli Elisa Febriani**  
**NIM. 1316140330**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan penelitian .....	10
D. Kegunaan Penelitian .....	10
E. Penelitian Terdahulu .....	11
F. Metode Penelitian .....	13
1. Jenis dan pendekatan Penelitian .....	13
2. Waktu dan Tempat Penelitian.....	14
3. Subjek/informan Penelitian.....	14
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan data .....	14
5. Tekhnik Analisis data .....	16
6. Sistematika Pembahasan.....	18
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>20</b>
A. Strategi Pemasaran .....	20
1. Pengertian Strategi .....	20

2. Pengertian Pemasaran .....	21
3. Pengertian Strategi Pemasaran .....	23
<b>B. Wadi'ah .....</b>	<b>24</b>
1. Pengertian <i>Wadi'ah</i> .....	24
2. Landasan Hukum <i>Wadi'ah</i> .....	26
3. Rukun dan Syarat Akad <i>Wadi'ah</i> .....	27
4. Macam-Macam <i>Wadi'ah</i> .....	27
a. <i>Wadi'ah Yad Amanah</i> .....	27
b. <i>Wadi'ah Yad Dhammanah</i> .....	28
5. Penerapan Akad <i>Wadi'ah</i> Dalam Perbankan .....	29
6. Giro <i>Wadi'ah</i> .....	33
7. Rusak dan Hilangnya Barang Titipan .....	34
8. Skema Akad <i>Wadi'ah</i> .....	35
<b>C. Mudharabah .....</b>	<b>36</b>
1. Pengertian <i>Mudharabah</i> .....	37
2. Landasan Hukum <i>Mudharabah</i> .....	37
3. Rukun dan Syarat <i>Mudharabah</i> .....	32
4. Macam-Macam <i>Mudharabah</i> .....	39
5. Aplikasi <i>Mudharabah</i> dalam Perbankan Syariah .....	40
6. Skema Akad <i>Mudharabah</i> .....	41
<b>BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>42</b>
A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri .....	42
B. Profil Bank Syariah Mandiri .....	43
C. Produk dan Operasional .....	44
1. Pendanaan .....	44
2. Pembiayaan .....	46
3. Jasa .....	47
D. Struktur Organisasi .....	48

<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>50</b>
A. Hasil Penelitian .....	50
1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan <i>Wadiah Yad Dhammanah</i> dan <i>Mudharabah Mutlaqah</i> .....	50
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Salah Satu Produk Lebih Diminati .....	56
B. Pembahasan .....	61
1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan <i>Wadiah Yad Dhammanah</i> dan <i>Mudharabah Mutlaqah</i> .....	61
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Salah Satu Produk Lebih Diminati .....	62
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>65</b>
A. Kesimpulan .....	65
B. Saran-saran .....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Skema <i>Wadiah</i> .....	35
Gambar 2.2 : Skema <i>Mudharabah</i> .....	41
Gambar 2.1 : Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri .....	50

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Acc Judul
- Lampiran 2 : Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 3 : Daftar Hadir Seminar Proposal Mahasiswa
- Lampiran 4 : Halaman Pengesahan Proposal
- Lampiran 5 : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 6 : Surat Izin Penelitian Pendahuluan
- Lampiran 7 : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 8 : Surat Izin Penelitian Provinsi
- Lampiran 9 : Surat Izin Penelitian Kota
- Lampiran 10 : Surat Keterangan Selesai Penelitian Dari BSM
- Lampiran 11 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 12 : Lampiran Dokumentasi Wawancara

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Pada penghujung tahun 2006, Bank Indonesia sebagai otoritas tertinggi perbankan nasional mencanangkan kebijakan program akselerasi pengembangan perbankan syariah 2007-2008. Tujuannya adalah mencapai target *marke share* perbankan syariah sebesar 5% dari total *asset* perbankan nasional pada akhir tahun 2008 dengan tetap mempertahankan prinsip kehati-hatian dan kepatuhan terhadap prinsip syariah. Lebih dari itu, program akselerasi ini diharapkan mampu mendorong pertumbuhan volume usaha bank syariah dengan lebih cepat. Seiring dengan digulirnya sistem perbankan syariah pada pertengahan tahun 1990-an di Indonesia.

Secara garis besar produk-produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah di bagi menjadi tiga bagian, yaitu produk penghimpun dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), dan jasa (*service*). Produk penghimpun dana seperti :



a. Tabungan

Tabungan menurut undang-undang perbankan syariah nomor 21 tahun 2008, adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan menggunakan cek, *bilyet giro*, atau alat lain yang dipersamakan dengan itu.

b. Deposito

Deposito menurut undang-undang perbankan syariah nomor 21 tahun 2008 adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah atau Unit Usaha Syariah (UUS).

c. Giro

Giro menurut undang-undang perbankan syariah nomor 21 tahun 2008 adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, *bilyet giro*, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan perintah pemindah bukuan.

Sedangkan produk-produk penyaluran dana (*financing*) adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk

mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Secara garis besar pembiayaan dapat di bagi menjadi dua jenis, yaitu :

1. Pembiayaan konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang sifatnya konsumtif.

2. Pembiayaan produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sector produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sector riil.

Selain produk penghimpun dana dan produk penyaluran dana ada juga produk jasa (*service*), selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang kelebihan dana (*surplus of fund*) dan kekurangan dana (*deficit of fund*) bank syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain :

1. *Sharf* (jual beli valuta asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan jual beli mata uang yang tidak sejenis, dan penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama.

## 2. *Wadi'ah*

Jenis produk tambahan yang dapat diterapkan adalah *wadi'ah*, namun *wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ah yad al-amanah*. Aplikasi ini adalah penyewaan kotak simpanan sebagai sarana penitipan barang berharga nasabah. Bank mendapatkan imbalan sewa dari jasa tersebut.

Lembaga keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya, dimana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Yang termasuk dalam bentuk umum dari lembaga keuangan ini adalah Perbankan, *Building society* (sejenis koperasi di Inggris), *credit union*, palang saham, asset manajemen, modal ventura, koperasi asuransi dan pensiun serta bisnis serupa lainnya. Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi kedalam dua kelompok yaitu Lembaga Keuangan Bank dan Lembaga keuangan Nonbank. Kata Bank berasal dari Italia yaitu, *Banca* yang berarti “meja yang digunakan sebagai tempat penukaran uang”. Menurut Undang-undang No.10 tahun 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka , meningkatkan taraf hidup masyarakat”.

Menurut pasal 1 UU No.14 tahun 1992 yang membahas tentang perbankan di Indonesia bahwa lembaga keuangan adalah badan atau pun lembaga yang kegiatannya menarik hasil dana dari masyarakat kemudian menyalurkan kembali kepada masyarakat.

Sedangkan menurut Kasmir sebagaimana dikutip Sinaungan, Lembaga Keuangan adalah badan usaha yang berada di bidang keuangan dimana kegiatannya apakah hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana saja atau mungkin kedua-duanya.<sup>1</sup> beberapa Lembaga Keuangan Syariah (LKS) tumbuh dan berkembang pesat di Indonesia.

Lembaga Keuangan adalah suatu badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk asset keuangan (*Financial Asset*) atau tagihan-tagihan (*claim*) misalnya:saham, obligasi, dibandingkan aset riil misalnya : gedung, peralatan, dan bahan baku<sup>2</sup>. Lembaga Keuangan Syariah (LKS) merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsi-prinsip muamalat dalam hukum Islam, selanjutnya direferensikan dalam bentuk pranata ekonomi islam.

Adapun ayat Alqur'an yang berkaitan tentang perbankan syariah adalah :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan (Q.S Ali-Imran:130 )”<sup>3</sup>.

Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah lembaga perbankan di Indonesia. Bank ini berdiri pada tahun 1999 dengan nama Bank Industri Nasional. Bank ini beberapa kali mengganti nama dan terakhir kali berganti nama menjadi

---

<sup>1</sup>Sinaungan Muchdarsya,*Uang Dan Bank* ( Jakarta : Rineka Cipta). h. 197

<sup>2</sup> Irham Fahmi. *Pengantar Perbankan Teori dan Aplikasi*. (Bandung: ALFABETA. 2014) h

<sup>3</sup> Tim Penerjemah Alquran UII, *Alquran dan Tasir*, ( Yogyakarta : UII press, h. 53)

Bank Mandiri Syariah pada tahun 1999 setelah sebelumnya bernama Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai bank dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Seperti halnya bank konvensional bank syariah juga memiliki produk-produk serta jasa perbankan yang dapat dinikmati dan dimanfaatkan oleh masyarakat umum. Produk perbankan syariah tersebut secara garis besar dapat dibedakan menjadi 3 jenis produk yaitu : Produk penghimpun dana, penyaluran dana dan produk jasa perbankan. Bank Syariah Mandiri saat ini sudah memiliki beraneka ragam macam produk unggulan baik yang berupa penghimpun dana maupun penyaluran dana serta produk jasa perbankan syariah. Seluruh produk Bank Syariah Mandiri tentu telah terjamin dari *riba*, karena seluruh akadnya jelas dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Salah satu akad yang ada dalam Bank Syariah Mandiri adalah akad *Wadi'ah*, menurut bahasa berarti *taraka* (meninggalkan) artinya sesuatu yang ditinggalkan (dititipkan) pada orang lain oleh pemiliknya untuk dipelihara.

*Wadi'ah* terdiri atas 2 macam yaitu :

1. *Wadi'ah yad Amanah* yang artinya akad penitipan barang dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang atau uang yang dititipkan dan tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan yang bukan diakibatkan perbuatan atau kelalaian penerima.
2. *Wadi'ah yad dhammanah* ialah akad penitipan barang dimana pihak penerima titipan dengan atau tidak izin pemilik barang dapat

memanfaatkan barang titipan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau pun kerusakan barang<sup>4</sup>.

Selain *wadiah*, ada akad lain yang terdapat pada Bank Syariah Mandiri yaitu *mudharabah* yang artinya bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul amal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian awal yang menggunakan prinsip syariah. Adapun macam-macam dari akad *mudharabah* adalah akad *mudharabah mutlaqah* yaitu *shahibul maal* memberi keleluasaan penuh dengan *mudharib* untuk menggunakan dana tersebut dalam usaha yang dianggap baik yang di awal terdapat perjanjian berdasarkan prinsip syariah, dan *mudharabah muqayyadah* adalah *shahibul maal* menentukan syarat dan batasan kepada *mudharib* dalam menggunakan dana tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha dan lainnya<sup>5</sup>.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia sudah sangat signifikan melihat peningkatan peminat yang semakin bertambah dari tahun ke tahun, Hal ini jelas sangat berdampak baik serta harus tetap dipertahankan terlebih harus banyak melakukan sosialisasi agar masyarakat mengetahui dengan jelas bagaimana keunggulan yang ada pada sistem perbankan syariah ini. Pada dasarnya aktivitas Bank Syariah tidak jauh berbeda dengan Bank konvensional, selain perbedaan terletak pada orientasi konsep juga terletak pada konsep dasar operasionalnya yaitu perbankan syariah berdasarkan ketentuan-ketentuan Islam.

---

211 <sup>4</sup> Rozalinda . *Fiqih Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kharisma Putra Utama Offset, 2016)h.

<sup>5</sup> Murni Anugrah. *Perbankan syariah*. (Yogyakarta: PT Intan Sejati Klanten, 2010) h. 42

Sebagaimana bank konvensional, bank Islam juga mempunyai fungsi sebagai jembatan kepentingan orang yang membutuhkan dana dengan memiliki kelebihan dana. Selain itu bank Islam juga mempunyai fungsi amanah sehingga berkewajiban menjaga dan bertanggung jawab atas keamanan atas dana yang disimpan. Ciri khas yang terdapat pada produk perbankan syariah adalah harus tidak adanya unsur *riba* baik dalam berwujud maupun tak berwujud.

Banyak masyarakat yang belum mengerti bagaimana konsep kerja produk pada perbankan syariah khususnya pada produk tabungan. Maka hal terpenting yang baik dilakukan oleh bank adalah mengenalkan nama produk agar masyarakat mudah mengenal serta mengingatnya, hal ini karena produk yang ditawarkan mempresentasikan keseluruhan persepsi terhadap produk yang ditawarkan. Untuk itu suatu perusahaan perbankan syariah harus menyusun konsep yang strategis yang dapat bertahan terhadap persaingan dengan produk-produk lain yang ditawarkan.

Banyak para ahli manajemen yang menyatakan bahwa inovasi adalah salah satu jaminan untuk perusahaan dalam meningkatkan daya saing terhadap pesaing lain, berbagai analisa banyak yang menyatakan bahwa penyebab ketertinggalan dalam hal inovasi atau faktor terkait lainnya bisa menyebabkan sebuah negara relatif ketertinggalan ekonomi dan kurangnya kesejahteraan rakyatnya. Dalam hal ini salah satu cara perusahaan menjadi kompetitif yang berdaya saing adalah dengan memproduksi lebih murah misalnya mengurangi berbagai macam biaya. 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 produk dan jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah tersebut. Saat ini keunggulan kompetitif berada pada modal manusia, yang mana kapasitas produktif menyatu di dalamnya, menjadikan manusia modal utama keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Untuk itu di butuhkan sistem untuk mengukur modal manusia, perkembangannya, pengaruhnya terhadap hasil bisnis sehingga perusahaan mampu menghindari kecenderungan negatif dalam program investasi pengembangan manusia.<sup>6</sup>

Persaingan seperti ini jelas diberlakukan didalam dunia perbankan syariah yang selalu menggunakan analisisnya untuk menggunakan dana pihak ketiga agar mendapatkan keuntungan yang maksimal dan juga berdasarkan prinsip syariah tentunya. Berdasarkan persaingan pada produk tabungan yang terdapat pada bank syariah yang telah di kemukakan tersebut. Maka dengan ini peneliti tertarik mengangkat judul pembahasan tentang : “**Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Wadiah Yad Dhammanah* Dengan *Mudharabah Mutlaqah* Pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Kota Bengkulu**”

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan untuk menarik minat nasabah memilih produk tabungan *wadiah yad dhammanah* dan

---

<sup>6</sup> Alex Denni, *Human Capital Index Untuk Era Pengetahuan*, dikutip dari <http://www.dunamis.co.id>, pada hari selasa, tanggal 2 Mei 2017, Pukul 19.24 WIB



*mudharabah mutlaqah* pada Bank Mandiri Syariah (BSM) Kantor Cabang Kota Bengkulu?

2. Apa Faktor-faktor penyebab salah satu dari produk *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* lebih diminati ?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran menarik minat nasabah untuk memilih produk tabungan *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Mandiri Syariah (BSM) Kantor Cabang Kota Bengkulu tersebut.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor penyebab salah satu dari produk *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* lebih diminati.

### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan teoritis  
Diharapkan dapat memberi kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan terutama perbankan syariah.
2. Kegunaan praktis  
Berbagi penemuan yang diangkat dalam penelitian ini yang diharapkan dapat menjadikan masukan bagi instansi atau lembaga yang bersangkutan atau yang mempunyai kepentingan dalam peningkatan dan pembinaan masyarakat.

### 3. Manfaat Akademik

Diharapkan dapat menjadi sebuah realisasi yang dapat dijadikan sebagai bentuk kontribusi bagi pendidikan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, terkhususnya untuk Fakultas Ekonomi Bisnis Islam (FEBI).

#### **E. Penelitian Terdahulu**

Untuk mendukung pembahasan yang mendalam mengenai pembahasan diatas, maka peneliti melakukan kajian pustaka yang berhubungan dengan masalah yang akan diuji. Adapun penelitian yang terkait dalam hal ini adalah:

Penelitian yang dilakukan oleh Rahayu Lisa Priyanti (2008) yang skripsinya berjudul “ *Analisis produk tabungan dinas sebagai implementasi konsep wadiah*”. Skripsi ini membahas tentang bagaimana pentingnya menjaga amanah dari masyarakat untuk memajukan keuangan itu sendiri dengan adanya berbagai macam ketentuan yang berlaku, dari ketentuan yang berlaku, dari kesimpulan skripsi tersebut bahwa nasabah setuju untuk memenuhi ketentuan yang berlaku seperti waktu pelayanan penelitian dan pengambilan, biaya administrasi, penggantian nasabah apabila nasabah meninggal dunia. Perbedaan dengan skripsi tersebut dengan yang di teliti jenis produk yang di teliti sedangkan kesamaan terdapat pada konsep yang digunakan<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Rahayu Lisa Priyanti, *Analisis produk tabungan dinas sebagai implementasi konsep wadiah*, 2008

Penelitian yang dilakukan oleh Budi Rahman Wardana (2008) yang berjudul “ *Efektifitasn Model penghimpun dana pihak ketiga Pada Bank Muamalat Indonesia Tbk*”. Skripsi ini membahas tentang bagaimana system penghimpun dana yang aman bagi masyarakat sehingga terhindar dari bentuk penyimpangan dari berbagai macam transaksi yang haram dan meminimalkan resiko yang ada bagi nasabah, kesimpulan dari skripsi ini bahwa secara umum model penghimpun dana pada bank muamalat terbagi atas dua macam yaitu produk dana investasi dan produk investasi simpanaan, hal ini didasari karena adanya nasabah yang berniat untuk menyimpan dana saja dan juga ada nasabah yang memikirkan keuntungan yang akan diperoleh dalam berinvestasi. Adapun perbedaan dari skripsi tersebut dengan si peneliti adalah penulis menjelaskan bahwa pentingnya akad *wadiah yad dhammanah* dalam meminimalisir resiko yang terjadi pada akad *mudharabaha* sedangkan persamaan skripsi ini dengan peneliti terletak pada produk penghimpun dana yang di tawarkan .<sup>8</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Irma Rahmawati (2008) yang skripsinya berjudul “: *Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Manfaat Tabungan Permata Syariah*”. Skripsi ini membahas gambaran umum nasabah terhadap produk tabungan permata syariah, kesimpulan dari skripsi ini adalah gambaran umum dari nasabah terhadap produk tabungan permata pendidikan syariah adalah ‘positif’ dengan nilai rata-rata 3,5 pada perhitungan skornya dan sebesar 57% nasabah masuk kategori positif. Kesamaan antara skripsi ini dengan penulis

---

<sup>8</sup> Budi Rahman Wardana, *Efektifitasn Model penghimpun dana pihak ketiga Pada Bank Muamalat Indonesia Tbk*, 2008

terletak pada pembahasan yaitu produk tabungan dan perbedaannya terletak pada objek yang akan di teliti, dalam skripsi ini si peneliti ingin mengetahui bagaimana pendapat nasabah tentang manfaat dalam menggunakan produk tabungan permata sari, sedangkan dalam penelitian ini ingin mengetahui seberapa besar perbandingan dan produk mana yang lebih diminati pada akad *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah*<sup>9</sup>.

## **F. Metode penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang menggunakan metode *deskriptif analitis*. Dalam hal ini dengan cara mendeskripsikan kedua konsep produk tabungan pada Bank Mandiri Syariah kantor cabang kota Bengkulu yang menggunakan prinsip *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* dalam konteks pemasaran kepada masyarakat. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang berupa kata-kata atau bukan angka-angka walaupun ada angka-angka sifatnya sebagai penunjang<sup>10</sup>. Sedangkan metode *deskriptif analitis* adalah penelitian yang menggambarkan data-data informasi berdasarkan fakta yang diperoleh dilapangan. Tujuan dari menganalisis kedua hal ini adalah untuk membuat deskripsi antara dua objek sesuai dengan fakta yang ada agar masyarakat bisa mendapatkan informasi jelas ketika membuat tabungan di Bank Mandiri Syariah kantor cabang kota Bengkulu.

---

<sup>9</sup> Irma Rahmawati, *Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Manfaat Tabungan Permata Syariah*, 2008

<sup>10</sup> Djam'an Satori. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Bandung: alfabeta. 2014). h. 22

Adapun pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini berupa *survey* pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang kota Bengkulu.

## **2. Waktu dan Tempat Penelitian**

Waktu penelitian ini akan berlangsung kurang lebih 2 bulan, penelitian ini dilakukan pada perusahaan PT Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu yang beralamatkan di Jl. Semangka No.49 Lingkar Timur Kota Bengkulu. Peneliti memilih lokasi penelitian tersebut karena pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Bengkulu terdapat produk yang akan diteliti

## **3. Subjek / Informan Penelitian**

Subjek/Informan dalam penelitian ini adalah *customer service sebanyak 2 orang* dan nasabah sebanyak 10 orang. Teknik pemilihan informan ini berdasarkan teknik *purposive sampling* yaitu pengambilan sampel dengan sengaja sesuai dengan persyaratan sampel yang di perlukan, dalam hal ini persyaratan yang dimaksud nasabah yang memiliki tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah*.

## **4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data**

### **a. Sumber Data**

#### **1) Data Primer**

Data yang akan dikumpulkan pada penelitian ini ialah berupa data primer. Pengambilan data primer bertujuan untuk mendapatkan informasi langsung dari sumber (*customer service* dan nasabah yang berkaitan dengan produk *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah*

*mutlaqah* pada Bank Syariah Mandiri kantor cabang kota Bengkulu) terkait dengan hal-hal yang dibutuhkan peneliti. Pengambilan dilakukan dengan teknik wawancara yaitu dengan melakukan Tanya jawab secara langsung kepada informan dan informannya langsung menjawab.

## 2) Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang sifatnya mendukung data primer. Pengambilan data sekunder bertujuan untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang masalah penelitian. Data tersebut berupa dokumen (data nasabah) yaitu arsip Bank Mandiri Syariah kantor cabang kota Bengkulu. Yang berhubungan dengan produk *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah*, profil Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu, dan buku-buku lainnya yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

## b. Teknik pengumpulan data

Data-data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik :

### 1) Wawancara

Merupakan pengumpulan data dengan bertanya jawab langsung kepada responden. Pada penelitian ini responden yang akan fokus diwawancarai adalah *customer service*, dan nasabah. Dengan wawancara ini peneliti dapat memperoleh data tentang tingkat

kompetitif antara produk *wadiah yad dhamanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Mandiri Syariah Kantor cabang Kota Bengkulu.

2) Penelitian kepustakaan

Digunakan untuk untuk mendapatkan data sekunder yaitu dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku atau dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

3) Metode Pengamatan (observasi)

Observasi merupakan pengamata/penglihatan dan dalam penelitian ini observasi diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.

## **5. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara, wawancara adalah pengumpulan data dengan bertanya langsung kepada responden dan responden menjawab secara langsung pertanyaan tersebut.

## **6. Sistematika Penulisan**

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

BAB I Pendahuluan, ini berisi uraian tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Masalah, Kegunaan Penelitian,

Manfaat Penelitian, Penelitian Terdahulu, Sistematika Penulisan dan Metode Penelitian.

BAB II Kajian Teori, ini menguraikan tentang pengertian *wadiah*, rukun *wadiah*, macam-macam *wadiah* (*wadiah yad dhammanah* dan *wadiah yad dhammanah*), pengertian *mudharabah*, rukun *mudharabah*, syarat-syarat *mudharabah*, macam-macam *mudharabah* (*mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqqayyadah*).

BAB III Profil Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Kota Bengkulu, ini menguraikan berdirinya Bank Syariah Mandiri (BSM), visi dan misi Bank Syariah Mandiri, Produk-produk tabungan Bank Syariah Mandiri (BSM), Operasional Bank Syariah Mandiri (BSM).

BAB IV Hasil Penelitian dan analisa data, ini terdiri dari kiat yang dilakukan untuk menarik minat nasabah dalam memilih produk tabungan *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* dan tingkat kompetitif antara kedua produk tersebut.

BAB V Penutup, ini merupakan akhir dari seluruh rangkaian pembahasan dalam skripsi ini, bab ini berisi kesimpulan serta saran-saran dari penulis mengenai hal-hal yang dibahas dalam skripsi ini.



## BAB II

### WADIAH DAN MUDHARABAH

#### A. *Wadi'ah*

##### 1. Pengertian *wadiah*

Secara etimologi *Al-wadi'ah* berarti titipan murni (amanah). *Wadi'ah* dikatakan amanah karena Allah menyebutkan *wadi'ah* dengan kata amanah pada beberapa ayat *Alquran*. *Wadi'ah* secara terminologi adalah akad seseorang kepada pihak lain dengan menitipkan barang (harta) untuk dijaga secara layak sesuai syariat syariah. *Al wadi'ah* dapat diartikan sebagai titipan atau simpanan, yaitu titipan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja penitip menghendaki<sup>11</sup>. Menurut pendapat lain *wadi'ah* adalah akad penitipan barang atau uang antara pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang<sup>12</sup>.

Dalam perbankan syariah, *wadi'ah* diwujudkan dalam bentuk giro atau tabungan. Sebagai imbalan orang yang menitipkan hartanya akan mendapatkan jaminan keamanan terhadap hartanya dan dalam perbankan ia

---

<sup>11</sup> Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah “ Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia”*, ( Jakarta : PT Gelora Aksara Pratama, 2010). h. 26

<sup>12</sup> Sunarto, Zulkifli. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. (Jakarta : Zikrul Hakim, 2007), h. 37

juga dapat menikmati fasilitas lainnya dari bank tempat ia menitipkan hartanya. Dan juga bank sebagai pemanfaat harta tidak dilarang untuk memberikan bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya dan tidak ditetapkan nominal maupun persentasenya, tetapi benar-benar kebijakan dari pihak bank.<sup>13</sup>

Prinsip *wadi'ah* implikasi hukumnya sama dengan *qardh*, dimana nasabah bertindak sebagai yang meminjamkan uang dan bank bertindak sebagai peminjam. Prinsip ini dikembangkan berdasarkan ketentuan-ketentuan berikut ini:

- a. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung jawabkan bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif atau bonus yang ingin diberikan.
- b. Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lainnya yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- c. Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi.

---

<sup>13</sup> Nurul Ichsan, *Perbankan Syariah (Sebuah Pengantar)*, (Jakarta: GP Press Group, 2014), h. 207

- d. Ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.<sup>14</sup>

## 2. Landasan hukum *wadi'ah*

Adapun landasan hukum dalam Alquran yang berkaitan dengan *wadi'ah* ialah (Q.S. An-Nissa' :58 [4]) yaitu :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya : “ Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat” (Q.S An-Nissa : 58 [4])<sup>15</sup>

## 3. Rukun dan syarat akad *wadi'ah*

Ada pun rukun *wadi'ah* :

1. Akad (*sighat*)
2. Barang yang akan dititipkan
3. Orang yang berakad/orang yang menitipkan (*Mudi'*)
4. orang yang dititipkan (*wadi'*)

Sedangkan syarat *wadi'ah* :

<sup>14</sup> Dwi Suwiknyo, *Jasa-Jasa Perbankan Syariah*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010). h. 9

<sup>15</sup> Tim Penerjemah Alquran UII, *Alquran dan Tasir*, ( Yogyakarta : UII press)

- a) Barang yang dititipkan harus jelas dan boleh dikuasai. Maksudnya barang yang dititipkan itu boleh diketahui identitasnya dengan jelas dan boleh dikuasai untuk dipelihara.
- b) *Ijab* dan *qabul* dimengerti oleh kedua belah pihak secara jelas.
- c) *Baliqh*, yaitu orang yang sudah mencapai tahap kedewasaan
- d) Berakal, yaitu orang yang tidak terganggu kejiwaannya (gila).
- e) Kemauan sendiri ( tidak ada keterpaksaan)

#### 4. **Macam-Macam *Wadi'ah***

##### a. ***Wadi'ah yad Amanah***

Dalam konsep *wadi'ah yad amanah* pihak yang menerima titipan tidak boleh menggunakan atau pun memanfaatkan harta yang dititipkan akan tetapi dapat membebankan biaya kepada pihak yang menitip sebagai biaya penitip<sup>16</sup>. Dan dalam *wadi'ah yad amanah* penerima titipan tidak bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada barang titipan, selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan tetapi disebabkan oleh faktor-faktor yang berada di luar kemampuan pihak yang menerima titipan. Bentuk dari akad ini di perbankan adalah kotak simpanan (*safety desposit box*). Penerima titipan dapat menggunakan harta tersebut dalam aktivitas perekonomian tertentu dan

---

<sup>16</sup> Muhamad Syafi'i Antonio , *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. (Jakarta : Gema Insani Press, 2001)

atas izin dari pemberi titipan dengan syarat ia menjamin akan mengembalikan asset tersebut secara utuh dan ia bertanggung jawab atas segala kehilangan/kerusakan yang terjadi pada harta tersebut. Dalam akad ini, semua keuntungan adalah hak penerima titipan dan semua kerugian adalah tanggung jawab si penerima titipan.<sup>17</sup>

**b. *Wadi'ah Yad Dhammanah***

Prinsip *wadi'ah yad dhamannah* yang berarti bahwa pihak penyimpan harta bertanggung jawab penuh atas segala kerusakan atau kehilangan yang terjadi pada barang/*asset* titipan. Hal ini berarti bahwa pihak penyimpan harta adalah penjamin keamanan barang/*asset* yang dititipkan. Ini juga berarti bahwa penyimpan harta telah mendapat izin dari pihak penitip untuk menggunakan barang (*asset*) yang dititipkan tersebut untuk aktivitas perekonomian tertentu. Dengan catatan bahwa pihak penyimpan dana akan mengembalikan barang (*asset*) yang dititipkan secara utuh pada saat penitip menghendaki.<sup>18</sup> Prinsip *wadi'ah yad dhammanah* inilah yang kemudian dialokasikan dalam dunia perbankan syari'ah dalam bentuk produk-produk pendanaan, antara lain: Giro *Wadi'ah*, Tabungan *Wadi'ah*

Adapun beberapa ketentuan akad *wadi'ah yad dhammanah* adalah :

- a. Penyimpan memiliki hak untuk menginvestasikan *asset* yang dititipkan.

---

<sup>17</sup> Nur Rianto. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*. (Bandung: ALFABETA, 2012). h. 36

<sup>18</sup> Ascarya. *Akad dan Produk-produk Bank Syari'ah*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011). h. 44

- b. Penitip memiliki hak untuk mengetahui bagaimana assetnya diinvestasikan.
- c. Penyimpan menjamin hanya nilai pokok jika modal berkurang karena merugi.
- d. Setiap keuntungan yang diperoleh penyimpan dapat dibagikan hibah atau hadiah (bonus). Hal itu berarti bahwa penyimpan (bank) tidak memiliki kewajiban mengikat untuk membagikan keuntungan yang diperolehnya.

#### **5. Penerapan akad *wadi'ah* dalam Perbankan**

Tabungan *wadi'ah* merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadi'ah*, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Berkaitan dengan produk tabungan *wadi'ah*, bank syariah menggunakan akad berprinsip *wadi'ah yad dhammanah*. Dalam hal ini, nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan dana tersebut. Sebagai konsekuensinya, bank bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikannya kapan saja pemilik menghendaki. Di sisi lain, bank juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari pemanfaatan dana tersebut. Dalam perbankan syariah akad *wadi'ah yad dhammanah* diaplikasikan ke dalam dua jenis produk, yaitu :

- a) Giro

Secara umum yang dimaksud dengan giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, *bilyet* giro, sarana perintah bayar lainnya atau dengan pemindah bukuan. Adapun yang dimaksud dengan giro syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 01/DSN-MUI/IV/2000, menetapkan bahwa giro yang dibenarkan secara syariah, yaitu giro yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*.

b) Giro *wadi'ah*

Yang dimaksud giro *wadi'ah* adalah giro yang dijalankan berdasarkan akad *wadi'ah*, yakni titipan barang yang setiap saat dapat diambil jika pemiliknya menghendaki. Giro *wadi'ah* adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro untuk keamanan dan kemudahan pemakainya. Dalam konsep *wadi'ah yad dhammanah*, pihak yang menerima titipan boleh menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan. Hal ini berarti bahwa *wadi'ah yad dhammanah* memiliki implikasi hukum yang sama dengan *qardh*, yakni nasabah bertindak sebagai pihak yang meminjamkan uang dan bank bertindak sebagai pihak yang dipinjam. Dengan demikian, pemilik dana dan bank tidak boleh saling menjanjikan untuk memberikan imbalan atas penggunaan atau pemanfaatan dana atau barang titipan tersebut. Dalam kaitannya dengan

produk giro, bank syariah menerapkan prinsip *wadiah yad dhammanah*, yakni nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan, sedangkan bank syariah bertindak sebagai pihak yang dititipkan yang disertai hak untuk mengelola dana titipan dengan tanpa mempunyai kewajiban memberikan bagi hasil dari keuntungan pengelolaan dana tersebut, Namun demikian, bank syariah diperkenankan memberikan intensif berupa bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya.<sup>19</sup>

c) Tabungan

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukanj menurut syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet giro*, dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan dengan prinsip-prinsip syariah. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 02/DSN-MUI/IV/2000, menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan, yaitu tabungan yang berprinsip *mudharabah* dan *wadiah*. Tabungan *wadiah* merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah*, yakni titipan yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat kapan pun pemilik

---

<sup>19</sup> <http://muamalah-10.blogspot.co.id>, pada hari Minggu, tanggal 09 Juli 2017, pukul 15.20  
WIB



menghendaki, berkaitan dengan produk tabungan *wadiah* bank syariah menggunakan akad *wadiah yad dhammanah*. Dalam hal ini, setiap nasabah bertindak sebagai penitip yang memberikan hak kepada bank syariah untuk menggunakan atau memanfaatkan barang atau titipannya tersebut.

Mengingat *wadi'ah yad dhammanah* ini mempunyai implikasi hukum yang sama dengan *qard*, maka nasabah penitip dan bank tidak boleh saling menjanjikan untuk membagikan keuntungan harta tersebut. Namun demikian, bank diperkenankan memberikan bonus kepada pemilik harta titipan selama tidak disyaratkan dimuka. Dengan kata lain, pemberian bonus merupakan kebijakan bank syariah semata yang bersifat suka rela.<sup>20</sup>

Dalam perbankan syariah *wadiah yad amanah* diaplikasikan untuk penitipan barang-barang berharga dengan membebankan *fee* atas penitipan barang tersebut. Adapun barang-barang yang bisa dititipkan antara lain adalah :

- a. Harta benda, yaitu biasanya harta yang bergerak, dalam bank konvensional tempat penyimpanannya dikenal dengan *safety box* atau suatu tempat dimana nasabah bisa menyimpan barang apa saja kedalam kotak tersebut.

---

<sup>20</sup> Sunarto, Zulkifli. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. (Jakarta : Zikrul Hakim, 2007), h. 34-36

- b. Dokumen (saham, obligasi, bilyet giro, surat perjanjian *mudharabah*, dan lain-lain)
- c. Barang berharga lainnya seperti surat tanah, surat wasiat, dan lain-lain yang dianggap berharga mempunyai nilai uang.

## 6. Giro *wadi'ah*

Giro *wadi'ah* adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya. Karakteristik giro *wadi'ah* mirip dengan giro bank konvensional, ketika kepada nasabah diberikan garansi untuk dapat menarik dananya sewaktu-waktu dengan fasilitas yang disediakan, seperti cek, *bilyet* giro, kartu ATM, atau dengan menggunakan sarana lainnya atau dengan cara buku tabungan. Bank boleh menggunakan dana nasabah yang terhimpun untuk tujuan mencari keuntungan dalam kegiatan jangka pendek atau untuk memenuhi kebutuhan *likuiditas* bank, selama dana tersebut tidak ditarik. Biasanya bank tidak menggunakan dana ini untuk pembiayaan bagi hasil karena sifatnya yang jangka pendek. Keuntungan yang diperoleh bank dari penggunaan dana ini menjadi milik bank. Demikian juga, kerugian yang timbul menjadi tanggung jawab bank sepenuhnya. Bank diperoleh untuk memberikan insentif berupa bonus kepada nasabah selama hal ini tidak disyaratkan sebelumnya<sup>21</sup>.

---

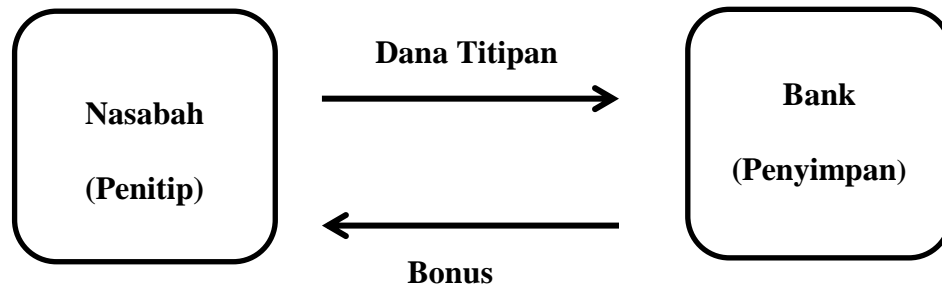
<sup>21</sup> Ascarya. *Akad dan Produk-produk Bank Syari'ah*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011). h. 113

## **7. Rusak dan hilangnya barang titipan**

Menurut Ibnu Taimiyah apabila seseorang yang memelihara benda – benda titipan mengaku bahwa benda-benda titipan ada yang mencuri, sementara harta yang ia kelola tidak ada yang mencuri, maka orang yang menerima benda-benda titipan tersebut wajib menggantinya. Orang yang meninggal dunia dan terbukti padanya ada benda-benda titipan milik orang lain, ternyata barang tersebut tidak dapat ditemukan, maka ia merupakan utang bagi yang menerima titipan dan wajib dibayar oleh ahli warisnya. Jika terdapat surat dengan tulisannya sendiri, yang berisi adanya pengakuan benda-benda titipan, maka surat tersebut dijadikan pegangan karena tulisannya dianggap sama dengan perkataan apabila tulisan ditulis oleh dirinya sendiri.

Bila seseorang menerima titipan sudah sangat lama waktunya hingga ia tidak mengetahui lagi dimana atau siapa pemiliknya benda-benda titipan tersebut dan sudah berusaha mencarinya dengan cara yang wajar, namun tidak dapat diperoleh keterangan yang jelas, maka benda-benda titipan tersebut dapat digunakan untuk kepentingan agama Islam, dengan mendahulukan hal-hal yang paling penting diantara masalah-masalah yang penting.

## 8. Skema Akad *wadiah*



Keterangan :

1. Nasabah menitipkan barang atau uang ke Bank
2. Bank menyimpan dana sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
3. Bank diperbolehkan memberikan bonus kepada nasabah asalkan tidak ditetapkan di awal perjanjian.<sup>22</sup>

### B. *Mudharabah*

#### 1. Pengertian *Mudharabah*

*Mudharabah* diambil dari lafal “ *ad-darb fi al-ard*” yaitu perjalanan untuk berdagang<sup>23</sup>. *Mudharabah* merupakan akad bagi hasil ketika pemilik modal (*shahibul mal*) menyediakan modal kepada pengelola (*mudharib*) untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang

<sup>22</sup>Ascarya. *Akad dan Produk-produk Bank Syari'ah*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011). h. 42

<sup>23</sup>Sayyid sabiq, *Fiqh Sunnah*. (Bandung : PT Al-Maarif.1987). h. 297

dihasilkan akan dibagi antara mereka yang bersepakat yang telah ditentukan sebelumnya.<sup>24</sup>

*Mudharabah* secara umum merupakan suatu perjanjian perkongsian dimana saling berkongsi membagi keuntungan dan kerugian yang akan dihadapi. Semua kerugian biasanya dianggap sebagai sifat modal dan resiko dari suatu kegiatan ekonomi. Akad yang sesuai dengan prinsip investasi adalah akad *Mudharabah* yang mempunyai tujuan kerjasama antara pemilik modal (*shahibul maal*) dan pengelola modal (*Mudharib*). *Nisbah* bagi hasil antara pemodal dan pengelola harus disepakati di awal perjanjian. Besarnya nisbah bagi hasil antara pemodal dan pengelola tidak ditentukan dalam syariat Islam, tetapi tergantung pada kesepakatan di awal perjanjian. *Nisbah* bagi hasil bisa dibagi rata 50:50, tetapi juga bisa 30:70, 60:40, atau kesepakatan lainnya. Pembagian keuntungan yang tidak diperbolehkan adalah dengan menentukan alokasi jumlah tertentu untuk salah satu pihak

## 2. Landasan hukum *Mudharabah*

Pada dasarnya landasan syariah mudharabah lebih mencerminkan anjuran untuk melakukan usaha. Landasan tersebut terdapat pada ayat Alquran (Q.S. Al-nisa':29 [4]) :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

---

<sup>24</sup>Ascarya. *Akad dan Produk-produk Bank Syari'ah*, h. 60

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu “ ( Q.S Al-Nisa : 29 [4] )<sup>25</sup>.

### 3. Rukun dan Syarat *Mudharabah*

Adapun rukun akad *mudharabah* yang harus dipenuhi dalam transaksi adalah sebagai berikut :

- a. Pemilik modal (*shahibul maal*)
- b. Pihak yang mengelolah (*mudharib*).
- c. Objek akad, yaitu modal (*maal*), kerja (*dharabah*) dan keuntungan.
- d. Ijab dan Qabul (*sighat*)
- e. Nisbah bagi hasil yang dapat menghasilkan atau laba yang akan didapatkan .<sup>26</sup>

Sedangkan syarat-syarat khusus yang harus dipenuhi dalam *Mudharabah* terdiri dari syarat modal dan keuntungan. Syarat modal yaitu :

1. Modal harus berupa uang tunai, jika berupa emas atau perak batangan atau barang perhiasan atau barang dagangan maka tidak sah
2. Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya oleh kedua belah pihak yang melakukan perjanjian tanpa ada yang ditutup-tutupi atau disembunyikan.
3. Modal harus tunai bukan utang.

<sup>25</sup> Tim Penerjemah Alquran UII, *Alquran dan Tafsir*. (Yogyakarta: UII Press, 1991), h. 65

<sup>26</sup> Rasjid, Sulaiman, *Fiqh Islam (Hukum Fiqh Lengkap)*, (Bandug: Sinar Baru Algensindo, 2011) h. 299

4. Modal harus diserahkan kepada pengelola (mitra kerja).
5. Dalam kapasitasnya bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk didalamnya melakukan akad *mudharabah* kepada pihak lain, tetapi harus bertanggung jawab atas aktivitas ekonomi yang akan dilaksanakan.
6. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan dari pihak yang bersangkutan.<sup>27</sup>

Sementara syarat keuntungan yaitu harus jelas ukurannya dan keuntungan harus dengan pembagian yang telah disepakati kedua belah pihak tanpa adanya keterpaksaan. Akad *mudharabah* terdiri dari dua jenis yaitu *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*. Pada *mudharabah mutlaqah* pemodal tidak mensyaratkan kepada pengelola untuk melakukan jenis usaha tertentu. Jenis usaha yang dijalankan *mudharib* secara mutlak diputuskan oleh *mudharib* yang dirasa sesuai dengan akad *mudharabah* dan sesuai syariat islam. Hal yang tidak boleh dilakukan oleh pengelola tanpa seizin dari pemodal antara lain seperti meminjam modal :

1. meminjamkan modal kepada pihak lain tanpa seizin pemilik modal
2. *Memudharabahkan* lagi kepada pihak lain tanpa sepengetahuan kedua belah pihak dengan jelas.

---

<sup>27</sup> Anshori. Abdul Ghofur. *Perbankan Syariah di Indonesia*. ( Yogyakarta: Gadjah Mada Universiti Press. 2007). H. 90

Pada *mudharabah muqayyadah* pemodal mensyaratkan kepada pengelola untuk melakukan jenis usaha tertentu pada tempat dan waktu tertentu sehingga disebut *mudharabah* terikat atau terbatas.

#### 4. Macam-Macam *Mudharabah*

##### a. *Mudharabah Mutlaqah*

Yang dimaksud dengan transaksi *mudharabah mutlaqah* adalah bentuk kerjasama antara *shahibul maal* (pemilik modal) dan *mudharib* (pengelola modal) yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifik jenis usaha, waktu, maupun daerah usaha. Dalam bahasa *fiqh* ulama sering kali dengan ungkapan lakukanlah sesukamu dari *shahibul maal* (pemilik modal) ke *mudharib* (pengelola modal) yang memberi kekuasaan yang sangat besar. Selain itu *mudharabah mutlaqah* yaitu salah satu jenis *mudharabah* dimana pengelola modal (*mudharib*) diberikan hak yang tidak terbatas untuk melakukan investasi oleh pemilik modal (*shahibul maal*).<sup>28</sup>

##### b. *Mudharabah Muqayyadah*

*Mudharabah Muqayyadah* yaitu salah satu macam-macam akad *mudharabah*, dimana pengelola modal (*mudharib*) dibatasi haknya oleh pemilik modal (*shahibul maal*), antara lain dalam hal jenis usaha, waktu, tempat usaha, dan lain-lain. Spesifikasi akad *mudharabah* kebalikan dari

---

<sup>28</sup> Sunarto, Zulkifli. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. (Jakarta : Zikrul Hakim, 2007), h. 90



akad *mudharabah mutlaqah*, yakni *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu dan tempat untuk melakukan usaha tersebut. *Mudharib* tidak diberikan kebebasan penuh dalam melakukan usaha aktivitas ekonomi. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecendrungan *shahibul maal* yang menguasai apa yang akan dilakukan *mudharib* dalam hal usaha.<sup>29</sup>

### **5. Aplikasi Mudharabah dalam perbankan syariah**

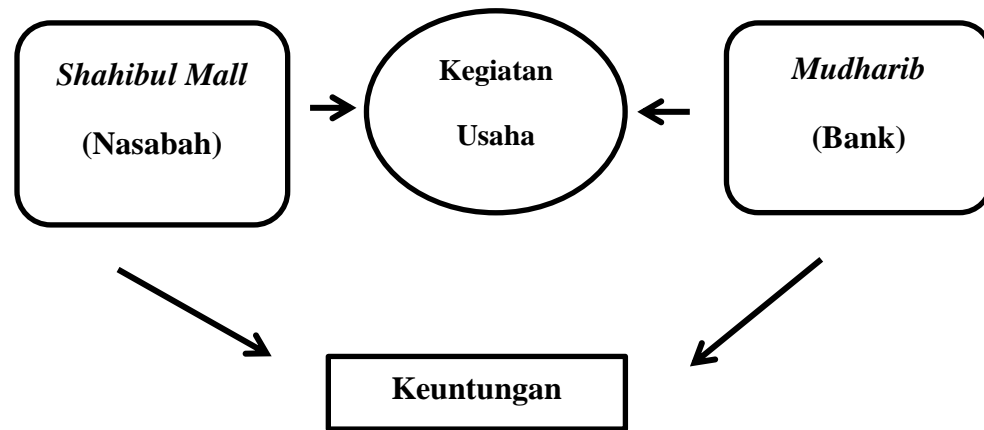
*Mudharabah mutlaqah* bisa di aplikasikan dalam pendanaan sedangkan *mudharabah muqayyadah* bisa di aplikasikan dalam pembiayaan. Dalam aktivitas perbankan akad *mudharabah* yang digunakan dalam tabungan adalah *mudharabah mutlaqah* sedangkan dalam investasi terikat digunakan akad *mudharabah muqayyadah*. Angka *nisbah* bagi hasil merupakan angka negosiasi antara *shahibul maal* dan *mudharib* dengan mempertimbangkan potensi dari proyek yang akan di biyai. Ada pun faktor-faktor yang menentukan nisbah adalah :

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

### **6. Skema Akad Mudharabah**

---

<sup>29</sup> Sunarto, Zulkifli. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta : Zikrul Hakim, 2007. h. 58



### **BAB III**

#### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

##### **A. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri**

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk panggung politik nasional, telah menimbul ragam dampak negative yang sangat hebat terhadap sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industry perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan agar dengan merestrukturasi dan merakipiltas bank-bank di Indonesia. Salahs atu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank ( Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 juli 1999. PT Bank Syariah Mandiri, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengn nilai-nilai rohani, yang

melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi Bank Umum Syariah (BUS) dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP. BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui surat keputusan Deputy Gubernur Senior bank Indonesia No. 1/1/KEP. DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak senin tanggal 25 Rajab 1420 H/ tanggal 1 November 1999.<sup>30</sup>

#### **B. Profil Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Kota Bengkulu**

PT Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu yang beralamat di jalan Semangka No. 49 Lingkar Timur Bengkulu pertama kali berdiri pada tahun 2005. Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu tercatat telah lima kali berganti pimpinan hingga sekarang Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu dibawah pimpinan Bapak Ismahyudi. Dalam menjalankan aktifitasnya, Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu terus melakukan inovasi dan pelayanan prima kepada konsumen serta profesionalisme.

Adapun profil PT Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu:

Nama : PT Bank Syariah Mandiri Cabang Bengkulu

Alamat : Jl. Semangka No. 49 Lingkar Timur Kota Bengkulu

---

<sup>30</sup> <https://www.syariahmandiri.co.id/kategori/info-perusahaan/profil-perusahaan/sejarah/>, pada tanggal 4 juni 2017, Pukul 10:06 WIB

Telepon : (0736) 342007  
 Faksimile : (0736) 346707  
 Website : [www.syariahmandiri.co.id](http://www.syariahmandiri.co.id)  
 Jenis Usaha : Perbankan Syariah

### **Visi & Misi PT Bank Syariah Mandiri**

Visi : Menjadi Bank Syariah terpercaya pilihan Mitra Usaha

Misi : 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata- rata industri yang berkesinambungan.  
 2) Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.  
 3) Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.  
 4) Mengembangkan nilai-nilai yang syariah dan universal.  
 5) Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

### **C. Produk dan operasional**

Produk dana dan jasa PT Bank Syariah Mandiri Cabanag Bengkulu antara lain sebagai berikut :

#### **1) Pendanaan**

##### **a) Tabungan BSM**

Tabungan BSM merupakan tabungan dalam mata uang rupiah yang dilakukan berdasarkan prinsip-prinsip syariah dengan akad *mudharabah*

*mutlaqah*. Akad *mudharabah mutlaqah* adalah akad antara nasabah dan bank dimana nasabah memberikan kekuasaan penuh kepada pihak bank untuk mempergunakan dana milik nasabah untuk usaha yang di anggap baik dan menguntungkan. Bank Syariah Mandiri menawarkan bagi hasil yang kompetitif bagi nasabah atas hasil dari usaha tersebut.<sup>31</sup>

b) BSM Tabungan Berencana

Sama dengan Tabungan BSM, BSM Tabungan Berencana ini juga menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*. Hanya saja pada tabungan berencana ini Bank Syariah Mandiri memberikan *nisbah* bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.<sup>32</sup>

c) BSM Tabungan Simpatik

Tabungan simpatik ini menggunakan akad *wadiah* ( titipan) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang telah disepakati.<sup>33</sup>

d) BSM Tabungan Investa Cendikia

Tabungan Investa Cendikia ini adalah tabungan berjangka yang ditunjukkan untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi asuransi. Tabungan investa cendikia menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*.

---

<sup>31</sup> Brosur Produk Bank Mandiri Syariah

<sup>32</sup> Brosur Produk Bank Mandiri Syariah

<sup>33</sup> <https://www.syariahamandiri.co.id/category/consumer-banking/syariah-mandiri-tabungan-simpatik-bsm/>

e) BSM Tabungan Dollar

Tabungan Dollar BSM adalah tabungan dalam mata uang dollar amerika (USD) dimana penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat sesuai ketentuan Bank Mandiri Syariah. Tabungan Dollar BSM ini menggunakan akad *wadiah yad dhammanah* (simpanan dijamin), artinya uang yang dirtitipkan kepada bank dapat dimanfaatkan oleh pihak bank. Apabila dari hasil pemanfaatan tersebut diperoleh keuntungan maka seluruh menjadi hak bank.

f) BSM Tabungan Pensiun

Tabungan pensiun BSM ini merupakan hasil kerjasama pihak Bank Mandiri Syariah dengan PT Tespen. Tabungan ini dikhususkan untuk pensiunan pegawai negeri di Indonesia dengan menggunakan mata uang rupiah dan akad *mudharabah mutlaqah*.<sup>34</sup>

g) BSM TabunganKU

BSM TabunganKu adalah tabungan untuk perorangan dengan syarat mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.<sup>35</sup>

## 2) Pembiayaan

### a. Pembiayaan Peralatan Kedokteran

---

<sup>34</sup> <https://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/syariah-mandiri-tabungan-simpatik-bsm/>

<sup>35</sup> Brosur Produk Bank Mandiri Syariah

Merupakan pembiayaan kepada para professional dibidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran dengan akad *mudharabah*, yaitu akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan *margin* yang telah disepakati.

b. Pembiayaan Edukasi BSM

Pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya dengan menggunakan akad *ijarah*.

c. Pembiayaan kepada Pensiunan

Pembayaran dengan angsuran dipotong melalui dana pensiun yang langsung diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan) melalui akad *murabahah* atau *ijarah*.

d. Pembiayaan Umrah

Pembiayaan Umrah adalah pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah dengan akad *ijarah*<sup>36</sup>

### 3) Jasa

1. BSM Card

BSM Card merupakan sarana untuk melakukan transaksi penarikan, pembayaran, dan pemindah bukuan dana pada ATM BSM, ATM

---

<sup>36</sup> Brosur Produk Bank Mandiri syariah



Mandiri, jaringan ATM Prima-BCA dan ATM Bersama, serta ATM *Bankcard*. BSM *Card* juga berfungsi sebagai kartu debit yang dapat digunakan untuk transaksi belanja diseluruh *merchany* yang menggunakan EDC Prima-BCA.

2. *BSM SMS Banking*

BSM SMS Banking merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.

3. *BSM Mobile Banking*

Beragam transaksi perbankan (non-tunai) dalam genggamannya BSM Mobile banking GPRS (MBG) memudahkan anda dalam melakukan transaksi perbankan dengan teknologi GPRS di ponsel anda.

4. *BSM Net Banking*

BSM *Net Banking* merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi internet yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.

**D. Struktur Organisasi Bank Mandiri syariah kantor cabang Kota Bengkulu**

Sebagai lembaga keuangan perbankan yang harus tunduk dan patuh pada peraturan Bank Indonesia. PT Bank mandiri Syariah kantor Cabang Kota Bengkulu menmpatkan struktur organisasi sesuai petunjuk Bank Indonesia sebagai Bank Sentral. Sebagai lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip

syariah maka PT Bank Mandiri syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu menempatkan dewan Pengawas Syariah yang terdiri atas para pakar dibidang syariah muamalah dimanajemen BSM. Dewan Pengawas Syariah BSM bertugas mengarahkan dan mengawasi apakah akd-akad yang melandasi produk-produk telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Fungsi Dewan pengawas Syariah untuk mengawasi kegiatan usaha bank agar sesuai dengan ketentuan syariah dan sebagai penasehat dan pemberi saran mengenai hal-hal terkait aspek syariah.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Strategi Pemasaran Produk Tabungan *Wadiah yad dhammanah* dan *Mudharabah Mutlaqah*

Strategi pemasaran produk sangat diperlukan pada sebuah lembaga keuangan syariah seperti Bank Mandiri Syariah kantor cabang kota Bengkulu ini. Persaingan antara Bank Syariah Mandiri dengan Bank yang lain tentu membuat masing-masing Bank memiliki strategi dan komunikasi pemasaran yang menarik khususnya untuk menambah jumlah nasabah. Salah satu produk yang ditawarkan Bank Mandiri Syariah adalah produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* dan produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah*. Produk ini merupakan produk tabungan jangka pendek (sehari-hari) dan untuk produk tabungan jangka panjang.<sup>37</sup>

Dari hasil wawancara dengan ibu vista sebagai *customer service* pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu, strategi pemasaran produk tabungan khususnya yang berakad *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu ini dengan cara menginformasikan sistem bagi hasil yang besar untuk produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* yakni 15% untuk

---

<sup>37</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 30 Juni 2017

nasabah yang memiliki saldo di bawah Rp 100.000.000,- dan 22% untuk nasabah yang memiliki saldo di atas Rp 100.000.000,-. Sedangkan untuk produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* nasabah dikenakan biaya administrasi yang terjangkau serta nasabah akan mendapatkan bonus yang telah ditentukan oleh pihak Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu.<sup>38</sup>

Selain dengan menawarkan keunggulan produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhamamanah* dan *mudharabah mutlaqah* menurut ibu Tiara Kania Dewi yang juga berprofesi sebagai *customer service* pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu, perusahaan juga melakukan kerjasama dengan sekolah-sekolah untuk produk tabungan *wadiah yad dhamamanah*, dimana para sekolah bisa mengajarkan anak muridnya untuk belajar menabung diusia dini.<sup>39</sup>

Dalam menyusun rencana pemasaran produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* dan produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* Bank Mandiri Syariah menempatkan pengenalan produk kepada calon nasabah pada urutan pertama guna memberi pelayanan yang sebaik-baiknya kepada nasabah, agar nasabah produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* dan produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* menjadi nasabah yang loyalitas (setia). Hal ini untuk menentukan segmen

---

<sup>38</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 7 juli 2017

<sup>39</sup> Tiara Kania Dewi, CS, wawancara pada tanggal 7 juli 2017

pasar yang dituju, maka tahap selanjutnya Bank Mandiri Syariah memilih pasar sasaran yang ingin dipenuhi kebutuhannya. Seperti pada produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* (Tabungan BSM simpatik) nasabah yang menjadi objek sasaran adalah anak-anak sekolah, masyarakat menengah ke bawah yang memerlukan tabungan untuk keperluan sehari-hari atau hanya untuk menabung saja sedangkan pada produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* (Tabungan BSM) lebih di fokuskan pada instalasi-instalasi pemerintahan, perkantoran, dinas-dinas.<sup>40</sup> adapun tujuan dari penetapan titik fokus dari memasarkan produk tabungan adalah agar mencapai nasabah yang tepat.

Ada beberapa strategi pemasaran yang di lakukan Bank Mandiri Syariah adalah :

a. Strategi pemasaran produk

Dalam memasarkan produknya Bank Mandiri Syariah hanya bekerja sama dengan anak perusahaan yaitu AXA Mandiri, yang bekerja pada bidang asuransi, jadi nasabah yang menggunakan jasa produk pada Bank Mandiri Syariah mendapatkan fasilitas jaminan asuransi<sup>41</sup>. Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya, pasti memerlukan strategi pemasaran yang pada dasarnya menunjukkan

---

<sup>40</sup> Tiara Kania Dewi, CS, wawancara pada tanggal 7 juli /2017

<sup>41</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 7 juli 2017

bagaimana sasaran pemasaran dari produk yang dihasilkan tersebut dapat tercapai.

Penerapan strategi pemasaran produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* pada Bank Mandiri Syariah adalah dengan menampilkan mutu dari produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* dan *mudharabah mutlaqah* tersebut, sehingga dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan objek sasaran (nasabah). Mutu dari produk ini meliputi pemberian fasilitas dan kemudahan yang didapatkan, antara lain seperti produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* fasilitas dan kemudahan yang didapatkan adalah : dana yang dititipkan aman dan terjamin, *online* diseluruh *outlet* BSM, bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan Bank Syariah Mandiri, Fasilitas BSM *card* yang berfungsi sebagai kartu ATM dan *Debit*, jaminan asuransi, fasilitas *e-Banking*, setoran awal yang terjangkau yaitu Rp 25.000,- (tanpa ATM) dan Rp 80.000,- (dengan ATM).<sup>42</sup>

Sedangkan pada produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* kemudahan dan fasilitas yang dapat dirasakan adalah bagi hasil yang besar (15% untuk nasabah), aman dan terjamin, *online* diseluruh *outlet* BSM, Fasilitas BSM *card* yang berfungsi sebagai

---

<sup>42</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 07 juli 2017

kartu ATM dan Kartu *debit*, BSM *mobile banking* dan adanya jaminan asuransi.<sup>43</sup>

b. Strategi harga

Dalam penerapan harga jasa yang dilakukan Bank Mandiri Syariah dilakukan sesuai syariah. Disamping itu penetapan harga yang dilakukan oleh Bank Mandiri Syariah bebas dari kecurangan dan kezaliman. Untuk penentuan harga, pihak Bank Mandiri Syariah membuat standar dari yang terkecil, yang mana hal tersebut dipertimbangkan dari keadaan perekonomian para calon nasabah yang membutuhkan produk tabungan tersebut. Dimana target dari produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* adalah anak sekolahan dan masyarakat menengah kebawah sehingga biaya-biaya yang harus dikeluarkan nasabah ketika akan membuka tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* ini cukup terjangkau, yakni untuk penyetoran awal minimum Rp. 25.000,- (tanpa ATM) dan Rp. 80.000,- (dengan ATM). Sedangkan pada produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* biaya penyetoran awal minimum Rp. 100.000,- sesuai dengan target pemasarannya yakni masyarakat menengah keatas, pegawai perkantoran.<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 7 juli 2017

<sup>44</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 30 juni 2017

c. Strategi promosi

Dalam mempromosikan produknya Bank Mandiri Syariah melakukan beberapa cara seperti mengikuti bazar-bazar yang biasanya diadakan Bank Indonesia di hari libur atau *weekend*, dalam kegiatan tersebut Bank Mandiri Syariah mempunyai kesempatan langsung untuk menawarkan secara langsung kepada calon-calon nasabah, biasanya *even-even* seperti ini diadakan dalam waktu 3 bulan sekali bertempat di Pantai Panjang Bengkulu (*Sport center*). Selain itu untuk mempromosikan produk tabungannya Bank Mandiri Syariah juga menggunakan jasa layanan internet seperti menggunakan *website* ([www.mandirisyariah.co.id](http://www.mandirisyariah.co.id)), *instagram*, *facebook*. Karena pada saat ini setiap perusahaan pasti menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk perusahaannya.<sup>45</sup> Dalam mempromosikan produknya Bank Mandiri Syariah tidak memiliki waktu yang tetap<sup>46</sup>.

Menurut ibu Daritani yang merupakan nasabah yang menggunakan jasa produk tabungan simpatik yakni tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah*, ia memilih produk tersebut karena biaya administrasi yang murah, biaya setoran awal juga murah, dan ia juga memilih produk ini karena untuk keperluan sehari-hari saja,

---

<sup>45</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 30 juni 2017

<sup>46</sup> Tiara Kania Dewi, CS, wawancara pada tanggal 30 juni 2017



sedangkan informasi tentang produk tabungan ini, ia dianjurkan oleh anaknya yang sudah menggunakan produk ini.<sup>47</sup>

## **2. Faktor-faktor penyebab salah satu produk lebih diminati**

Dalam hal ini analisa tingkat kompetitif terhadap produk tabungan di Bank Mandiri Syariah ini dapat di tentukan melalui berbagai aspek yaitu sebagai berikut :

### **a. Faktor Internal**

#### **1. Aspek Pengembalian**

Menurut ibu vista sebagai *custemer service* pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu, aspek pengembalian sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih produk tabungan, nasabah akan lebih tertarik untuk memilih produk yang akan mendapatkan banyak keuntungan baginya. Pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu nasabah cenderung lebih banyak memilih produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* karena tingkat *nisbah* bagi hasilnya yang cukup besar.

Menurut ibu Purnama yang merupakan nasabah yang menggunakan jasa produk tabungan BSM yang berakad *mudharabah mutlaqah*, keputusannya memilih produk Tabungan BSM ini juga dipengaruhi oleh besarnya *nisbah* bagi hasil yang ia

---

<sup>47</sup> Daritani, Nasabah, Wawancara pada tanggal 14 juli 2017

dapatkan <sup>48</sup>. di tambahkan juga oleh Bapak Yadi yang juag merupakan nasabah pada Bank Mandiri Syariah yang menggunakan jasa produk tabungan BSM yang berakad *mudharabah mutlaqah* ini mengatakan bahwa produk tabungan BSM ini bisa menjadi investasi jangka panjang karena adanya bagi hasil tersebut. <sup>49</sup>

## 2. Aspek biaya

Selain aspek pengembalian aspek biaya juga menjadi faktor dalam minat nasabah memilih produk tabungan. Menurut ibu Tiara kania Dewi, Banyak calon nasabah yang lebih tertarik dengan biaya yang lebih terjangkau ketika hendak memilih produk tabungan, seperti produk tabungan simpatik yang berakad *wadiah yad dhammanah* dengan biaya setoran awal Rp 25.000,- (Tanpa ATM) dan Rp 80.000,- (Dengan ATM) nasabah sudah bisa menikmati fasilitas tabungan simpatik <sup>50</sup>.

Sedangkan menurut Alfirman Candra yang merupakan nasabah pada Bank Mandiri syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu, selain karena biaya yang terjangkau, ia memilih produk ini karena biaya

---

<sup>48</sup> Purnama, Nasabah, wawancara pada tanggal 14 juli 2017

<sup>49</sup> Yadi, Nasabah, wawancara pada tanggal 14 juli 2017

<sup>50</sup> Tiara Kania Dewi, CS, wawancara pada tangga 7 juli 2017

administrasi perbulan yang lebih murah dibandingkan produk tabungan lain, yakni hanya Rp 2000,- saja.<sup>51</sup>

Biaya yang harus dikeluarkan nasabah ketika memilih produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* :

- a. Saldo minimal yang harus dilakukan nasabah ketika membuat tabungan ini adalah sebesar Rp 20.000,- (tanpa ATM) dan Rp 50.000,- ( dengan ATM)
- b. Minimal setoran awal yang harus dilakukan nasabah ketika membuat tabungan ini adalah sebesar Rp 25.000,- (Tanpa ATM), dan Rp 80.000,- (dengan ATM)
- c. Minimum setoran selanjutnya yang harus dilakukan nasabah ketika membuat tabungan ini adalah Rp 10.000,-
- d. Biaya tutup rekening sebesar Rp 10.000,-
- e. Biaya administrasi Rp 2000,- per rekening per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal )<sup>52</sup>

Sedangkan untuk biaya yang akan dikeluarkan nasabah yang memilih produk tabungan yang berakad *mudharabah mutlaqah* :

- a. Saldo minimal nasabah ketika membuat tabungan ini adalah sebesar Rp 50.000,-.

---

<sup>51</sup> Alfirman Candra, Nasabah, wawancara pada tanggal 14 juli 2017

<sup>52</sup> Brosur Tabungan simpatik

- b. Minimal setoran awal yang harus dilakukan nasabah ketika membuat tabungan ini adalah sebesar Rp 100.000,-
- c. Biaya tutup rekening sebesar Rp 20.000,-
- d. Biaya administrasi Rp 6000,- per rekening per bulan atau sebesar bonus bulanan (tidak mengurangi saldo minimal )<sup>53</sup>

### 3. Aspek promosi

Dalam mempromosikan produknya Bank Mandiri Syariah melakukan beberapa cara seperti mengikuti bazar-bazar yang biasanya diadakan Bank Indonesia di hari libur atau *weekend*. Dalam kegiatan tersebut, Bank Mandiri Syariah mempunyai kesempatan langsung untuk menawarkan secara langsung kepada calon-calon nasabah, biasanya *even-even* seperti ini diadakan dalam waktu 3 bulan sekali bertempat di Pantai Panjang Bengkulu (*sport center*). Selain itu untuk mempromosikan produk tabungannya, Bank Mandiri Syariah juga menggunakan jasa layanan internet seperti menggunakan *website* ([www.mandirisyariah.co.id](http://www.mandirisyariah.co.id)), *instagram*, *facebook*. Karena pada saat ini setiap perusahaan pasti menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk perusahaannya<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> Brosur tabungan BSM

<sup>54</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 30 juni 2017

#### 4. Aspek keagamaan

Menurut ibu Vista sebagai *customer service*, aspek agama juga mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk, karena ada sebagian nasabah yang memilih produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah* karena tidak adanya sistem bagi hasil, karena bagi sebagian nasabah pembagian *margin* yang didapatkan Bank pada bagi hasil akad *mudharabah mutlaqah* tidak diperbolehkan.<sup>55</sup>

#### b. Faktor Eksternal

##### 1. Aspek sosial

Gaya hidup seseorang juga mempengaruhi terhadap kebutuhannya. Seperti Bapak Dedi Candra, ia memilih produk tabungan investa cendikia yang berakad *mudharabah mutlaqah* untuk digunakan sebagai tabungan biaya anaknya sekolah kelak.<sup>56</sup>

##### 2. Aspek Resiko

Semakin rendah resiko yang akan diterima maka nasabah akan lebih banyak memilih produk tabungan tersebut. Menurut ibu Dini sebagai nasabah yang menggunakan produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah*, ia memilih produk tersebut karena resikonya yang minim, karena akad tersebut hanya titipan

---

<sup>55</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 07 juli 2017

<sup>56</sup> Dedi Candra, Nasabah, wawancara pada tanggal 14 juli 2017

saja sehingga dana yang dititipkan tanggungjawab sepenuhnya apabila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan.<sup>57</sup>

## B. Pembahasan

### 1. Strategi pemasaran

Berdasarkan data yang dikumpulkan strategi pemasaran produk yang dilakukan Bank mandiri Syariah meliputi beberapa bauran pemasaran seperti :

#### a. Strategi pemasaran produk

Dalam memasarkan produknya Bank Mandiri Syariah hanya bekerja sama dengan anak perusahaan yaitu AXA Mandiri, yang bekerja pada bidang asuransi, jadi nasabah yang menggunakan jasa produk pada Bank Mandiri Syariah mendapatkan fasilitas jaminan asuransi<sup>58</sup>.

menurut ibu Tiara Kania Dewi sebagai *customer service* pada Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu, perusahaan juga melakukan kerjasama dengan sekolah-sekolah untuk produk tabungan *wadiah yad dhamamanah*, dimana para sekolah bisa mengajarkan anak muridnya untuk belajar menabung diusia dini.<sup>59</sup>

#### b. Strategi harga

Dalam penerapan harga jasa yang dilakukan Bank Mandiri Syariah dilakukan sesuai syariah. Disamping itu penetapan harga yang dilakukan oleh Bank Mandiri Syariah bebas dari kecurangan dan

---

<sup>57</sup> Dini, Nasabah, wawancara pada tanggal 14 juli 2017

<sup>58</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 7 juli 2017

<sup>59</sup> Tiara Kania Dewi, CS, wawancara pada tanggal 7 juli 2017

kezaliman. Untuk penentuan harga, pihak Bank Mandiri Syariah membuat standar dari yang terkecil, yang mana hal tersebut dipertimbangkan dari keadaan perekonomian para calon nasabah yang membutuhkan produk tabungan tersebut.<sup>60</sup>

c. Strategi promosi

untuk mempromosikan produk tabungannya Bank Mandiri Syariah juga menggunakan jasa layanan internet seperti menggunakan *website* ([www.mandirisyariah.co.id](http://www.mandirisyariah.co.id)), *instagram*, *facebook*. Karena pada saat ini setiap perusahaan pasti menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk perusahaannya.<sup>61</sup>

## 2. Faktor-Faktor yang mempengaruhi produk tabungan lebih diminati

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa tabungan *mudharabah mutlaqah* lebih diminati dibandingkan dengan tabungan *wadiah yad dhammanah*, dapat dilihat dari beberapa aspek yaitu :

1. Dari aspek pengembalian : yang dimaksud aspek pengembalian adalah seberapa besar *nisbah* bagi hasil atau bonus yang ditawarkan, dalam penelitian ini nasabah lebih banyak memilih produk tabungan *mudharabah mutlaqah* karena tingkat *nisbah* bagi hasil yang cukup besar. Menurut ibu Purnama yang merupakan nasabah yang menggunakan jasa produk tabungan BSM yang berakad *mudharabah*

---

<sup>60</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 7 juli 2017

<sup>61</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 30 juni 2017

*mutlaqah*, keputusannya memilih produk Tabungan BSM ini juga dipengaruhi oleh besarnya *nisbah* bagi hasil yang ia dapatkan <sup>62</sup>. di tambahkan juga oleh Bapak Yadi yang juag merupakan nasabah pada Bank Mandiri Syariah yang menggunakan jasa produk tabungan BSM yang berakad *mudharabah mutlaqah* ini mengatakan bahwa produk tabungan BSM ini bisa menjadi investasi jangka panjang karena adanya bagi hasil tersebut. <sup>63</sup>

2. Dari aspek biaya : yang dimaksudkan adalah biaya yang dikeluarkan nasabah untuk mendapatkan fasilitas produk yang ditawarkan, dalam penelitian ini nasabah lebih banyak memilih produk tabungan *wadiah yad dhammanah* karena biaya administarsi yang lebih murah.
3. Dari aspek pertumbuhan : dari aspek pertumbuhan dana pihak ketiga bagi nasabah lebih menguntungkan tabungan dengan akad *mudharabah mutlaqah*.
4. Dari aspek sosial : pengaruh gaya hidup individu berpengaruh dalam pemilihan produk tabungan yang dipilih, dalam penelitian ini produk tabungan yang lebih diminati adalah *mudharabah mutlaqah*, karena banyak nasabah yang lebih memilih banyak keuntungan dari pada hanya menitip dananya saja.

---

<sup>62</sup> Purnama, Nasabah, wawancara pada tanggal 14 juli 2017

<sup>63</sup> Yadi, Nasabah, wawancara pada tanggal 14 juli 2017



5. Aspek resiko : resiko yang akan timbul juga sangat mempengaruhi nasabah memilih produk tabungan, semakin rendah resiko yang akan dihadapi maka akan banyak nasabah memilih produk tersebut. Dalam penelitian ini nasabah banyak memilih produk tabungan *wadiah yad dhammanah* karena tingkat resiko yang lebih rendah, karena akad yang digunakan adalah akad titipan jadi dana nasabah di pertanggung jawabkan 100% oleh bank.
6. Aspek promosi : promosi yang baik akan mempengaruhi konsumen memilih produk, dalam penelitian ini nasabah lebih memilih produk tabungan *mudharabah mutlaqah* karena *nisbah* bagi hasil yang ditawarkan cukup besar. untuk mempromosikan produk tabungannya Bank Mandiri Syariah juga menggunakan jasa layanan internet seperti menggunakan *website* ([www.mandirisyariah.co.id](http://www.mandirisyariah.co.id)), *instagram*, *facebook*. Karena pada saat ini setiap perusahaan pasti menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk perusahaannya.<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> Vista, CS, wawancara pada tanggal 30 juni 2017

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari uraian penjelasan dan analisa di atas sebagai hasil penelitian yang berkenaan dengan Strategi Pemasaran produk tabungan *wadiah yad dhammanah* dengan *mudharabah mutlaqah* di Bank mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan berikut :

1. Strategi yang digunakan dalam pemasaran produk perbankan adalah dengan cara mengadakan bazar-bazar atau mengadakan even-even di hari libur (*weekend*), promosi dengan menggunakan jasa media sosial, serta menawarkan kelebihan produk tersebut seperti *nisbah* bagi hasil yang besar.
2. Faktor-faktor yang menyebabkan salah satu prouduk tersebut lebih diminati dalam kompetitif adalah karena adanya faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang bersumber dari Bank Mandiri Syariah itu sendiri yang terdiri dari aspek pengembalian, aspek biaya, aspek keagamaan dan aspek promosi. Sementara itu faktor eksternal terdiri dari aspek sosial dan aspek resiko.

## B. Saran-saran

Dalam hasil studi dan pengkajian tentang observasi yang tertuang dalam pembahasan skripsi ini, kiranya tidak berlebihan jika penulis mengemukakan saran-saran sebagai berikut :

1. Kemungkinan besar semua bank mengalami resiko dalam melakukan pembiayaannya, untuk itu PT Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu perlu mempersiapkan panduan pengelolaan pembiayaan bermasalah, khususnya pembiayaan yang berakad *mudharabah mutlaqah* (sistem bagi hasil).
2. Penyebab terjadinya kurang diminatinya tabungan *wadiah yad dhammanah* karena kurangnya pengetahuan dan komunikasi kepada nasabah. Juga kecilnya keuntungannya berupa bonus yang akan didapatkan nasabah ketika memilih produk tabungan tersebut.
3. Ada baiknya Bank Mandiri Syariah melakukan kegiatan rutin seperti sebulan sekali mengadakan sosialisasi kepada sekolah-sekolah khususnya untuk memasarkan produk tabungan yang berakad *wadiah yad dhammanah*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Masyhud. *Manajemen resiko Strategi Perbankan dan Dunia Usaha Menghadapi Tantangan Globalisasi Bisnis*. Jakarta : PT Raja Grafindo persada. 2006
- Amin, Muhamad. *Menggali Akar Mengurai Serat Ekonomi Dan Keuangan Islam*. Jakarta. Kholam Publishing. 2008
- Amir, Taufik. *Dinamika Pemasaran*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada. 2005
- Anugrah., Murni. *Perbankan syariah*. Yogyakarta. PT Intan Sejati Klien. 2010
- Ascarya. *Akad dan Produk-produk Bank Syari'ah*. Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.2011
- Dagun, Save M. *kamus Besar Ilmu Pengetahuan*. Jakarta: LPKN. 20000
- Denni, Alex. *Human Capital Index Untuk Era Pengetahuan*. dikutip dari <http://www.dunamis.co.id> pada hari selasa,tanggal 2 Mei 2017. Pukul 19.24 WIB
- Djam'an, Satori. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung:alfabeta. 2014
- Fahmi, irham. *Pengantar Perbankan Teori dan Aplikasi*. Bandung:ALFABETA. 2014
- Ghofur, Abdul Anshori. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gajah Mada Universiti Press. 2007
- <http://muamla-10.blogspot.co.id>, pada hari minggu, tanggal 09 juli 2017, pukul 15.20 WIB
- <https://www.syariahmandiri.co.id/kategori/info-perusahaan/profil-perusahaan/sejarah/>, pada hari minggu, tanggal 4 juni 2017, pukul 10:06 wib.
- Ichsan, Nurul. *Perbankan Syariah(sebuah pengantar)*, Jakarta:GP Press Group. 2014
- Karim, Adiwarmanto. *Bank Islam dan Analisis Fiqh dan keuangan*. Jakarta: Rajawali Persada. 2009
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2007
- Machmud, Amir dan Rukmana, *Bank Syariah . Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*. Jakarta:PT Gelora Aksara Pratama. 2010
- Muhamad, Syafi'i Antonio . *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta : Gema Insani Press, 2001

- Purnomo, Setiawan Hari dan Zulkiflie Mansyah, *Manajemen strategi, sebuah konsep pengantar*, Jakarta : LPPPEE UI. 1999
- Rianto, Nur. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*. Bandung:ALFABETA. 2012
- Rozalinda. *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta. Kharisma Putra Utama Offset. 2016
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. .Bandung : PT Al-Maarif.1987
- Sinaungan., Muchdarsyah. *Uang Dan Bank*. Jakarta. Rineka Cipta
- Sulaiman, Rasjid. *Fiqh Islam (Hukum Fiqh Lengkap)*. Bandung. Sinar Baru Algensindo. 2011
- Suwiknyo, Dwi. *Jasa-Jasa Perbankan Syariah*. Yogyakarta:Pustaka Pelajar. 2010
- Syamsudin Din, *Etika Agama Dalam membangun Masyarakat Madani*. Jakarta : Logos. 2006
- Tim Penyusun Departemen Pendidikan dan kebudayaan RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Balai Pustaka. 1997
- Yusanto, Ismail. *Menggagas Bisnis Islam*. Jakarta : GIP. 2002 Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta : Zikrul Hakim, 2007