

## **BAB IV**

### **ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Analisis Motivasi Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Mudharabah di BSM KCP Brebes**

Tabungan mudharabah merupakan salah satu produk tabungan di BSM KCP Brebes. Tabungan tersebut terdiri dari empat jenis nama tabungan, yaitu tabungan BSM, tabungan Mabur, tabungan Investa Cendekia, dan tabungan Berencana. Jenis tabungan mudharabah yang beragam, disesuaikan dengan kebutuhan nasabah dalam menabung. Jika nasabah hanya ingin menabung saja, tanpa ada kebutuhan tertentu, ada tabungan BSM dengan fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM dan debit. Jika nasabah ingin menabung untuk pergi haji, ada tabungan mabrur, dengan fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji dan online dengan Siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran haji. Bagi nasabah yang ingin menabung untuk masa depan khususnya pendidikan putra-putri mereka, bisa menggunakan tabungan investa cendekia yang secara otomatis langsung dicover asuransi tanpa pemeriksaan kesehatan. Dan ada tabungan berencana, untuk nasabah yang ingin mencapai target dana yang mereka rencanakan. Fasilitas tabungan tersebut adalah perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis tanpa pemeriksaan kesehatan.

Masing – masing dari keempat jenis tabungan tersebut digunakan oleh nasabah, sesuai kebutuhan mereka. Dan yang paling banyak digunakan nasabah adalah tabungan BSM dan tabungan Mabur. Namun, walaupun

demikian, mereka pada umumnya tidak tahu, tidak mengerti, tidak memperhatikan bahkan ada juga yang tidak peduli akad yang digunakan dalam produk tabungan yang mereka gunakan.

Hal ini disebabkan nasabah tidak pernah mendapat sosialisasi mengenai akad-akad yang digunakan di bank syariah, kecuali di BSM KCP Brebes saat akan membuka rekening. Hal ini merupakan hal yang baru bagi mereka, oleh karena itu banyak diantara mereka yang masih belum mengerti dan tidak peduli walaupun sudah mendapat penjelasan dari customer service.

Nasabah BSM KCP Brebes yang terdiri dari berbagai kalangan (Petani, Wiraswasta, PNS, Karyawan swasta, dan Ibu rumah tangga) dari berbagai desa pula di kabupaten Brebes, menyebabkan keberagaman motivasi mereka menggunakan produk tabungan mudharabah di BSM KCP Brebes.

Pada tabungan BSM, motivasi nasabah sangat beragam. Ada nasabah yang tadinya mengira bahwa Bank Syariah Mandiri merupakan Bank Mandiri, dan mereka langsung masuk kemudian mengantri antrian Customer Service. Setelah mendapat penjelasan dari Customer Service, nasabah baru tau, bahwa Bank Syariah Mandiri berbeda dengan Bank Mandiri. Nasabah juga tertarik atas penjelasan Customer Service, bahwa BSM memperhatikan nasabah tabungan. Yaitu, BSM berusaha agar nominal bagi hasil yang didapat nasabah tabungan besar, yang diambilkan dari nasabah pembiayaan. Jadi, pada nasabah pembiayaan, setoran tiap bulan akan dijadikan dua bagian, yaitu untuk keuntungan bank dan untuk cicilan pengembalian pembiayaan. Untuk keuntungan bank, akan diambil lebih besar dari cicilan pengembalian, lalu

pada setoran berikutnya menjadi lebih kecil, begitu seterusnya sampai cicilan selesai. Kebalikannya, bagian untuk cicilan, diambil lebih kecil dari keuntungan, lalu pada setoran berikutnya akan menjadi lebih besar, sampai cicilan selesai. Bagian yang lebih besar pada setoran awal adalah untuk menggenjot keuntungan bank, yang nantinya akan dibagi hasilkan pada nasabah tabungan. Jika keuntungan yang didapat bank semakin besar, maka semakin besar pula bagi hasil yang akan diterima nasabah tabungan, sesuai nisbah bagi hasilnya. Karena merasa sungkan, sudah mendapat penjelasan begitu detail, dan tertarik dengan produk tabungan, nasabah akhirnya memutuskan untuk tetap membuka rekening.<sup>1</sup>

Ada pula nasabah yang menggunakan tabungan mudharabah (tabungan Berencana) di BSM KCP Brebes, hanya untuk menabung saja, tanpa mengerti akad yang digunakan. Nasabah tidak peduli, tabungan yang ia gunakan syariah atau tidak syariah. Yang penting baginya, uangnya aman jika di taruh di bank dan apa yang ia targetkan di kemudian hari dapat tercapai. Karena kebetulan lokasi bank dekat dengan rumah nasabah tersebut.<sup>2</sup>

Nasabah lain mengatakan, bahwa ia menggunakan tabungan mudharabah (tabungan BSM), karena tertarik dengan fasilitas mobile banking pada saat karyawan BSM bagian funding menjelaskan di rumahnya. Fasilitas mobile banking tersebut dirasa sangat memudahkan transaksi nasabah, karena bisa melakukan transaksi kapan saja dan dimana saja. Kemudahan melakukan transaksi seperti layaknya di ATM. Biaya pulsa paling murah, kurang dari

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Nasabah A, tanggal 31 Mei 2013

<sup>2</sup> Wawancara dengan Nasabah B, tanggal 31 Mei 2013

Rp50 per transaksi. Dapat diaplikasikan pada semua jenis SIM Card & ponsel yang menggunakan teknologi GPRS. Serta dilengkapi fitur special transfer real time ke 83 bank dan transfer ke bukan pemegang rekening. Menurutnya, fasilitas mobile banking yang ditawarkan akan sangat bermanfaat baginya, yang jarang punya kesempatan untuk pergi ke bank karena sibuk kerja.

Biaya administrasi yang lebih ringan dibanding bank lain dan mendapat fasilitas diskon untuk perusahaan-perusahaan yang bekerja sama dengan BSM, juga menjadi motivasi nasabah menggunakan tabungan mudharabah di BSM KCP Brebes. Nasabah mengatakan, pada saat ia menabung di bank lain, biaya administrasi nya sekitar Rp 10.000,- per bulan. Sedangkan di BSM hanya Rp 6.000,- per bulan. Setelah tahu biaya administrasi di BSM lebih ringan, nasabah tertarik untuk menggunakan tabungan mudharabah. Apalagi saat tahu bahwa ada fasilitas diskon untuk nasabah di perusahaan-perusahaan yang bekerjasama dengan BSM. Seperti RSI (Rumah Sakit Islam) dan Salon-Salon yang sudah bekerjasama. RSI dan Salon-Salon tersebut akan memberikan diskon pada konsumen yang menggunakan tabungan mudharabah BSM.<sup>3</sup>

Walaupun kebanyakan nasabah tidak tahu dan tidak mengerti akad yang digunakan dalam tabungan mereka, namun ternyata ada juga nasabah yang menabung karena ingin menghindari bunga di bank konvensional. Mereka menabung karena tahu di bank syariah menerapkan bagi hasil yang transparan bukan bunga. Dan bagi hasil yang ditawarkan BSM untuk produk

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Nasabah C, tanggal 31 Mei 2013

tabungan pun tinggi, yaitu 27 untuk nasabah dan 73 untuk bank. Nasabah merasa lebih nyaman ketika menggunakan tabungan dengan bagi hasil daripada bunga. Karena mereka merasa tidak tenang dan berdosa jika menggunakan tabungan yang menerapkan bunga.<sup>4</sup>

Selanjutnya nasabah yang menggunakan tabungan Maburur mengatakan bahwa motivasinya menggunakan tabungan tersebut adalah untuk mengajukan pembiayaan talangan haji. Nasabah mendapat referensi dari karyawan BSM KCP Brebes, bahwa di bank tersebut bisa memberikan pembiayaan talangan haji. Nasabah juga merasa senang dengan pelayanan di BSM KCP Brebes yang sangat baik dan ramah. Saat ia merasa kebingungan waktu pertama kali masuk, security di bank tersebut dengan ramah membantu nasabah tersebut. Customer service dan tellernya pun melayani dengan ramah, sopan, dan baik. Dan satu hal yang nasabah tidak temukan di bank-bank konvensional adalah, security, teller dan customer service nya selalu mengucapkan salam pada setiap nasabah yang datang.<sup>5</sup>

Lain lagi dengan nasabah tabungan investa cendekia, yang menggunakan tabungan tersebut karena ingin mendapat bagi hasil yang tinggi seperti deposito, selain untuk investasi biaya pendidikan putra-putri mereka. Selain ingin mendapatkan manfaat asuransi dari tabungan tersebut, nasabah juga melirik bagi hasil yang ditawarkan, yang lumayan agak mendekati bagi hasil deposito yang tinggi. Mereka berpikir, daripada di depositokan, hanya mendapat bagi hasil, dan hanya dapat diambil sesuai jatuh tempo, lebih baik

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Nasabah D, tanggal 31 Mei 2013

<sup>5</sup> Wawancara dengan Nasabah E, tanggal 31 Mei 2013

di investasikan untuk biaya pendidikan putra-putri mereka. Jadi, pada saat mereka butuh biaya untuk pendidikan putra-putrinya, mereka tidak usah pusing, tinggal mengambil tabungan yang sudah ada.<sup>6</sup>

## **B. Analisis Motivasi Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Wadi'ah di BSM KCP Brebes**

Tabungan wadiah merupakan produk tabungan yang lain, dari dua produk tabungan BSM selain mudharabah. Berbeda dengan tabungan mudharabah, tabungan wadiah hanya terdiri dari dua jenis nama tabungan, yaitu tabungan Simpatik dan tabunganKu. Tabungan Simpatik merupakan tabungan dengan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati. Sedangkan tabunganKu merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Jumlah nasabah tabungan wadi'ah lebih sedikit dibanding tabungan mudharabah.

Nasabah tabungan wadiah adalah kebanyakan mereka dari kalangan ibu rumah tangga dan para wiraswasta yang berpenghasilan kecil. Mereka menggunakan tabungan wadiah karena untuk menghindari biaya administrasi per bulan. Karena di tabungan wadiah (Simpatik dan tabunganKu), tidak ada potongan administrasi bagi nasabah yang tidak membuat kartu ATM. Dan jika untuk nasabah yang membuat kartu ATM,

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Nasabah F, tanggal 31 Mei 2013

biaya administrasi per bulan hanya Rp 2.000,-. Mereka tidak tertarik menggunakan tabungan mudharabah yang menawarkan bagi hasil, karena penghasilan mereka kecil dan tidak pernah keluar kota untuk urusan bisnis. Atau bagi para ibu rumah tangga, mereka tidak tertarik menggunakan tabungan mudharabah karena mereka hanya mengandalkan pendapatan dari suami, yang menurut mereka, percuma jika ditabung menggunakan tabungan mudharabah, bagi hasilnya tidak akan terasa.<sup>7</sup>

Motivasi lain selain menghindari biaya administrasi per bulan, nasabah juga ingin kemudahan dalam menjangkau lokasi bank pada saat akan menabung. Maka dari itu, mereka memilih bank yang lokasinya dekat dengan rumah mereka, yaitu BSM KCP Brebes. Para ibu rumah tangga, yang sehari-harinya disibukkan dengan pekerjaan rumah, merasa malas untuk pergi jauh-jauh dari rumahnya jika hanya untuk menabung.

Nasabah juga termotivasi menggunakan produk tabungan wadiah, karena ada bonus dari bank yaitu sebesar 1% dari saldo tabungan. Dengan menggunakan tabungan wadiah, nasabah bisa menitipkan dananya tanpa potongan administrasi per bulan dan mendapatkan bonus pula dari bank.<sup>8</sup>

### **C. Analisis Motivasi Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Mudharabah dan Wadi'ah di BSM KCP Brebes**

Dari beberapa nasabah dari masing-masing produk tabungan, mudharabah dan wadiah, ternyata ada pula nasabah yang menggunakan dua produk tabungan tersebut secara bersama.

---

<sup>7</sup> Wawancara dengan Nasabah G dan H, tanggal 3 Juni 2013

<sup>8</sup> Wawancara dengan Nasabah I, tanggal 3 Juni 2013

Biasanya, nasabah yang demikian adalah dari lembaga seperti Koperasi, BPRS dan Dealer motor. Motivasi selain mengamankan dana, juga untuk mitra usaha. Mereka ingin mendapatkan keuntungan lebih dari dana simpanan anggota, yaitu dengan cara dana tersebut disimpan dalam bentuk tabungan di bank. Motivasi lainnya, agar pada saat lembaga tersebut butuh dana besar, bisa mengajukan pinjaman di bank tersebut.<sup>9</sup>

Ada juga nasabah perorangan yang menggunakan tabungan mudharabah dan wadiah karena untuk mengajukan pembiayaan. Di BSM diterapkan pemblokiran satu setoran untuk pembiayaan, yang hanya bisa diambil pada saat pembiayaan berakhir. Pemblokiran dimaksud adalah, pada saat nasabah mendapatkan pembiayaan, maka dananya akan langsung terpotong untuk setoran pertama, dan dana pembiayaan tersebut akan diberikan dalam tabungan yang lain selain tabungan wajib yang digunakan nasabah. Dan untuk dapat memenuhi persyaratan tersebut, maka nasabah wajib mempunyai dua rekening tabungan, yaitu mudharabah dan wadiah.<sup>10</sup>

Selain dua motivasi diatas, motivasi lainnya yaitu ingin mendapat kemudahan dan fasilitas-fasilitas yang ada pada tabungan mudharabah dan wadiah. Nasabah ingin agar dana yang dititipkannya di bank tidak terpotong biaya administrasi (tabungan wadiah), tapi ia juga ingin mendapat bagi hasil yang ditawarkan bank (tabungan mudharabah). Hal ini dirasa sangat

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Nasabah J, tanggal 3 Juni 2013

<sup>10</sup> Wawancara dengan Nasabah K, tanggal 3 Juni 2013

menguntungkan bagi nasabah, karena bisa mendapatkan banyak manfaat dari dua tabungan tersebut.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Nasabah L, tanggal 3 Juni 2013