

**PENGARUH KARAKTERISTIK AKAD TABUNGAN TERHADAP MINAT
NASABAH BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU**

AMELIA DEWI YANTI¹⁾, YURNAL EDWARD²⁾

**¹⁾²⁾Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) Iqra Annisa Pekanbaru
Jl. Riau Ujung No. 73, Pekanbaru 28292, Provinsi Riau, Indonesia**

¹⁾HP. 085225688836 e-mail : ameliadewiyanti@gmail.com

²⁾HP. 085356186868/ e-mail : yurnal1820@yahoo.com

ABSTRACT

This study aims to determine and explain the effect of savings deposit characteristics on customer interest in BNI Syariah Pekanbaru, this can be seen from the services, facilities, profit sharing provided by banks to customers in savings products. The researcher's reason for examining this problem is because the distribution of indicators for savings contract characteristics with the interests of customers can facilitate the needs needed by customers in the selection of selected savings contracts and how much customers understand the products provided by banks. This study uses quantitative descriptive methods that are based on primary and secondary data. Obtained through a questionnaire, observation and documentation at the BNI Syariah Bank Pekanbaru branch. The results of this study conclude that: the characteristics of savings products for the results of attracting customers with an attractive and competitive ratio. The services provided to consumers are on average satisfactory or good enough, with direct information services or information boards, procurement of waiting rooms and others. The facilities provided make it easier for customers to transact, and according to the needs of customers conducting transactions anywhere, through applications provided by BNI Syariah Bank such as ATMs, Internet Banking, SMS Banking

Keywords: *Influence, Characteristics, Contract, Savings and Interests.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh karakteristik akad tabungan terhadap minat nasabah di BNI Syariah Pekanbaru, hal ini dapat dilihat dari pelayanan, fasilitas, bagi hasil yang diberikan bank kepada nasabah dalam produk tabungan. Alasan peneliti untuk meneliti masalah ini adalah karena dengan adanya pembagian indikator karakteristik akad tabungan dengan minat nasabah dapat mempermudah kebutuhan yang diperlukan oleh nasabah dalam pemilihan akad tabungan yang dipilih dan seberapa besar nasabah memahami produk yang diberikan oleh bank. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif yang bersumber pada data primer dan sekunder. Yang diperoleh melalui angket, observasi dan dokumentasi pada Bank BNI Syariah cabang Pekanbaru. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa: karakteristik produk tabungan bagi hasil menjadi daya tarik nasabah dengan

nisbah yang menarik dan kompetitif. Pelayanan yang diberikan kepada konsumen secara rata-rata sudah memuaskan atau cukup baik, dengan pelayanan informasi secara langsung atau papan informasi, pengadaan ruang tunggu dan yang lainnya. Fasilitas yang diberikan mempermudah nasabah dalam bertansaksi, dan sesuai dengan kebutuhan nasabah melakukan transaksi dimana saja, melalui aplikasi yang disediakan oleh Bank BNI Syariah seperti ATM, Internet Banking, SMS Banking.

Kata Kunci: *Pengaruh, Karakteristik, Akad, Tabungan dan Minat.*

A. PENDAHULUAN

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil.¹

Industri perbankan di Indonesia ini, telah banyak diramaikan dengan kehadiran bank yang menerapkan prinsip syariah, baik dalam proses manajemen maupun operasionalnya. Bank tersebut hadir dengan berbagai konsep perbankan yang berbeda dengan perbankan konvensional. Bank ini di kenal oleh masyarakat Indonesia khususnya dengan bank syariah atau *Islamic Banking* pada lingkup internasional.

Konsep syariah sendiri lebih mengarah, pada bagaimana menerapkan asas-asas syariah islam dalam praktek muamalah pada perbankan di mana perbankan syariah mampu mengakomodir bagi mereka yang menginginkan konsep transaksi ekonomi yang non ribawi, bersifat spekulatif (masyir), ketidakpastian dalam bagi keuntungan atau kerugian (gharar).²

Bank syariah di Indonesia hadir dengan menawarkan berbagai alternatif dan produk-produk yang menjadi daya tarik konsumen. Produk perbankan memiliki ciri-ciri jasa pada umumnya, yang tidak berwujud.³ Salah satu produk pada bank syariah adalah produk penghimpunan dana yang mencakup

¹Baita Winahyu, Dkk, *Praktek Kerja Lapangan Pada BNI Syariah*, (Metro: STAIN, 2014), hlm. 1.

²Adiwarman A.Karim, *Ekonomi Mikro Islam. Edisi 3* (Jakarta :PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 35.

³Sentot Imam, Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Surabaya: Graha Ilmu, 2009), hlm. 178.

tabungan. Tabungan merupakan simpanan yang paling populer dikalangan masyarakat umum.

Dari sejak kanak-kanak, sudah dianjurkan untuk berhidup hemat dengan cara menabung. Pada awalnya menabung masih secara sederhana, menyimpan uang di bawah bantal atau di dalam celengan dan di dalam rumah. Namun faktor resiko menyimpan uang di rumah begitu besar seperti resiko kehilangan atau kerusakan. Sesuai dengan perkembangan zaman, kegiatan menabung sudah beralih dari rumah lembaga keuangan seperti bank.⁴

Menabung di bank bukan saja menghindari dari resiko kehilangan atau kerusakan, akan tetapi juga memperoleh penghasilan dari keuntungan atau bunga. Seperti halnya simpanan giro, simpanan tabungan juga mempunyai syarat-syarat tertentu bagi pemegangnya dan persyaratannya masing-masing bank berbeda satu sama lainnya.

Disamping persyaratan yang berbeda, tujuan nasabah menyimpan uang di rekening tabungan juga berbeda. Dengan demikian, sasaran bank dalam memasarkan produknya juga berbeda sesuai dengan sasarannya. Hal ini ditunjukkan dengan jumlah nasabah tabungan pada Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru yang selalu menunjukkan peningkatan yang signifikan pada setiap tahunnya.

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Tabungan BNI Syariah Cabang Pekanbaru, 2010 -2014. (Dalam Ribuan)

Jumlah Nasabah	Tahun 2010	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014
Tabungan	508.463	551.710	752.712	994.323	1.285.447

Sumber: Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru, 2015 (data diolah)

Tabel 1.1 di atas menunjukkan terjadinya peningkatan jumlah nasabah tabungan pada BNI Syariah Cabang Pekanbaru, dan telah mampu menyakinkan nasabah untuk menabung dengan segala keunggulan dimiliki. Dalam perbankan syariah akad tabungan dibagi menjadi 2 akad yakni akad *wadiah*

⁴Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 83.

dan akad *mudharabah*. Dimana nasabah dapat memilih akad yang menjadi transaksi untuk menabung di bank.

Wadiah adalah titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus di jaga dan di kembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki. *Wadiah* terbagi menjadi dua yakni *wadiah yad al-Amanah* (titipan murni) atau penerima simpanan/tangan amanah. Si penyimpan tidak bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada titipan selama hal itu bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan seperti *safe deposito box* (SDB).

Sedangkan *wadiah yad Dhamanah* dapat di pergunakan seperti giro. Akad *mudharabah* merupakan bagi hasil, di mana penyimpan atau deposan bertindak sebagai pemilik modal dan bank sebagai pengelola. Dana yang tersimpan kemudian di pergunakan untuk pembiayaan lain, dan bank bertanggung jawab atas terjadi kerugian yang terjadi, contoh deposito, giro, tabungan.

Akan tetapi *mudharabah* di bagi menjadi *mudharabah mutlaqah*, *mudharabah muqayyadah* atau jasa investasi terdiri khusus dan reksadana. Untuk itu nasabah dapat memilih menabung dengan akad tersebut, sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan. Dan menjadi pilihan yang tepat dalam melakukan penyimpanan dan pemanfaatan tabungan akad yang di sediakan oleh bank.

BNI Syariah Cabang Pekanbaru, yang bergerak secara khusus melayani jasa perbankan berbasis non ribawi bagi nasabahnya. Sebagaimana lembaga keuangan bank di tuntutan untuk bisa memberikan pemahaman kepada nasabahnya tentang berbagai produk jasa yang di tawarkan bank syariah dalam melakukan penawaran jasa bagi nasabahnya selaknya melakukan analisis terlebih dahulu berdasarkan tingkat kebutuhan nasabah secara spesifik.

Dengan memperhatikan ketelitian tersebut diharapkan bank syariah mampu memberikan solusi yang tepat bagi nasabahnya dalam menjawab kebutuhan nasabah terhadap manfaat produk perbankan syariah bagi dirinya.

Bank syariah juga perlu untuk melakukan analisis calon nasabahnya berdasarkan beberapa indikator karakteristik pengaruh yang dimiliki.

Berbagai indikator awal yang penting untuk di analisis sebelum mengambil sesuatu kesimpulan terhadap pemenuhan kebutuhan akan akad tabungan adalah profesi, jenis kelamin dan tingkat pendidikan terakhir.⁵ Profesi nasabah perlu diketahui mengingat bermacam-macam profesi yang mempunyai tingkat gaji dan upah yang berbeda-beda sesuai dengan kapabilitas nasabah.

Perbedaan jenis kelamin juga turut mempengaruhi pola perilaku nasabah dalam mengambil suatu pilihan produk penghimpunan dana pada bank syariah. Selain itu tingkat pendidikan terakhirpun juga sangat berpengaruh terhadap pola pikir konsumen sebelum memilih produk yang akan digunakan. Selain memperhatikan karakteristik nasabah, bank syariah juga perlu untuk memperhatikan karakteristik produknya.

Karakteristik produk bank syariah bisa meliputi pelayanan, bagi hasil, dan fasilitas.⁶ Pelayanan bank syariah dituntut untuk beda dari bank konvensional dengan memperhatikan etika pelayanan yang sesuai dengan akhlakul kharimah. Bagi hasil juga perlu di analisis mengingat keyakinan masyarakat bahwa bank syariah mampu menjawab kebutuhan mereka akan transaksi ekonomi bebas bunga dan selalu mengedepankan transparansi dan nilai-nilai keadilan dalam praktek operasionalnya.

Demikian juga dengan fasilitas yang di miliki bank syariah dituntut untuk mampu kreatif dan inovatif dalam memenuhi berbagai fasilitas yang di butuhkan nasabah sehingga nasabah akan merasakan perbedaan positif yang di berikan bank syariah di bandingkan dengan bank konvensional yang lebih dulu di kenal masyarakat. Jika pemenuhan akan analisis ini bisa terpenuhi maka bank syariah akan mampu menjadi bank kepercayaan pilihan masyarakat.

Dengan dilakukannya analisis pelayanan pada nasabah produk tabungan maka perlu adanya analisis yang harus dilakukan bank BNI Syariah dapat

⁵Nugroho, J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), hlm. 3.

⁶Ruslan, Rosadi, *Manajemen Publik Relation* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 275.

memperoleh informasi hubungan dan derajat keterkaitan antara keduanya sebagai bahan evaluasi kinerja bank BNI Syariah khususnya pada akad tabung yang paling banyak diminati nasabah.

B. PEMBAHASAN

1. Penyajian Data

Untuk mengetahui karakteristik akad tabungan terhadap minat nasabah, maka peneliti menyebarkan angket kepada nasabah tabungan di Bank BNI Syariah cabang Pekanbaru yang dijadikan sampel yaitu sebanyak 60 orang, maka dari tanggapan nasabah yang tertera pada angket akan menjadi rujukan bagi peneliti dalam pendataan persepsi mereka mengenai karakteristik akad tabungan.

Tabel IV.1 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Presentase
1	Pria	31	51.7%
2	Wanita	29	48.3%
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan identitas responden berdasarkan jenis kelamin

Berdasarkan Tabel IV.1 menunjukkan sebagian besar responden yang diteliti berjenis kelamin pria sebanyak 31 orang atau 51.7% sedangkan sebagiannya berjenis kelamin wanita yaitu sebanyak 29 orang atau 48.3%.

Hal ini mengindikasikan bahwa pria lebih banyak menggunakan produk tabungan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru dibandingkan dengan wanita.

Tabel IV.2 Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan Terakhir

No	Tingkat Pendidikan Terakhir	Jumlah Responden	Presentase
1	Diploma	10	16.7%
2	Sarjana	20	33.3%
3	SMA	21	35%
4	SMP	5	8.3%
5	SD	4	6,7%
Total		60 orang	100 %

Sumber: data olahan identitas responden berdasarkan pendidikan terakhir.

Berdasarkan Tabel IV.2 menunjukkan bahwa sebagian responden memiliki tingkat pendidikan akhir Diploma sebanyak 10 orang atau 16.7%,

Sarjana sebanyak 20 orang atau 33.3%, SMA 21 orang atau 35%, SMP 5 orang atau 8.3% dan SD sebanyak 4 orang atau 6.7%.

Tabel IV.3 Identitas Responden Berdasarkan Profesi/ Pekerjaan

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah Responden	Presentase
1	Guru/Dosen	5	8.3%
2	Pegawai Negeri	15	25%
3	Pelajar/Mahasiswa	7	11.7%
4	Swasta	17	28.3%
5	Wiraswasta	16	26.7%
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan identitas responden berdasarkan profesi/pekerjaan

Berdasarkan Tabel IV.3 menunjukkan sebagian responden memiliki profesi sebagai guru/dosen sebanyak 5 orang atau 8.3%, pegawai negeri yaitu sebanyak 15 orang atau 25%, pelajar/mahasiswa yaitu sebanyak 7 orang atau 11.7%, sedangkan swasta yaitu sebanyak 17 orang atau 28.3%, dan wiraswasta yaitu sebanyak 16 orang atau 26.7%.

Tabel IV.4 Pelayanan Yang Diberikan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Sudah Sesuai Dengan Prinsip Syariah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	55	91.7%
2	Ragu-ragu	5	8.3%
3	Tidak Setuju	-	-
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. A.1

Berdasarkan Tabel IV.4 tanggapan nasabah mengenai pelayanan yang diberikan oleh Bank BNI Syariah sudah sesuai dengan prinsip syariah adalah, 55 orang atau 91.7% berpendapat setuju, 5 orang atau 8.3% berpendapat ragu-ragu dan tidak ada nasabah yang berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.5 Ruang Tunggu Yang Disediakan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Untuk Nasabah tidak Memadai.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	16	26.7%
2	Ragu-ragu	5	8.3%
3	Tidak Setuju	55	65%

Total	60 orang	100 %
--------------	----------	-------

Sumber : data olahan angket no. A.2

Berdasarkan Tabel IV.5 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap ruang tunggu yang disediakan BNI Syariah memadai atau tidak untuk melayani nasabah dalam sebagai berikut, 16 orang atau 26.7% berpendapat setuju, 5 orang atau 8.3% berpendapat ragu-ragu, dan 39 orang atau 65% berpendapat tidak setuju.

Interior tempat terjadinya pelayanan jasa ke nasabah juga memberikan pengaruh yang signifikan terhadap jasa itu sendiri, baik desain ruang tunggu yang menjadi daya tariknya maupun interior ruangan itu sendiri.

Tabel IV.6 Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Menyediakan Berbagai Kebutuhan Produk Tabungan Sesuai Dengan Kebutuhan Nasabah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	58	96.7%
2	Ragu-ragu	2	3,3%
3	Tidak Setuju	-	-
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. A.3

Berdasarkan Tabel IV.6 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap penyediaan berbagai produk tabungan sesuai dengan kabutuhan nasabah adalah, 58 orang atau 96.7% berpendapat setuju, 2 orang atau 3,3% berpendapat ragu-ragu dan tidak ada berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.7 Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Memiliki Jam Pelayanan Yang Sesuai Dengan Kebutuhan Nasabah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	42	70%
2	Ragu-ragu	18	30%
3	Tidak Setuju	-	-
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. A.4

Berdasarkan Tabel IV.7 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap jam pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dimana jam pelayanan BNI Syariah lebih lama dari bank-bank lainnya, sehingga memudahkan nasabah yang memiliki kesibukan dapat bertransaksi dengan bank. Dari hal demikian hampir 42 orang atau 70% berpendapat setuju dengan

jam operasional yang diberikan, sedangkan 18 orang atau 30% adapun nasabah berpendapat ragu-ragu tentang jam pelayanan yang disediakan BNI Syariah, dan tidak ada berpendapat tidak setuju bahwa pelayanan yang diberikan tidak sesuai dengan kebutuhan.

Tabel IV.8 Karyawan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Selalu Bersikap Profesional, Ramah Dan Murah Senyum.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	48	80%
2	Ragu-ragu	9	15%
3	Tidak Setuju	3	5%
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. A.5

Berdasarkan Tabel IV.8 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap karyawan BNI Syariah selalu bersikap profesional, ramah dan murah senyum dalam melayani nasabah, sehingga nasabah nyaman dengan pelayanan yang diberikan karyawan BNI Syariah. 48 orang atau 80% berpendapat setuju, 9 orang atau 15% berpendapat ragu-ragu dan sedikit yang berpendapat tidak setuju yakni 3 orang atau 5%.

Tabel IV.9 Layanan SMS Banking Dan Mobile Banking Sudah Memuaskan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	42	70%
2	Ragu-ragu	17	28.3%
3	Tidak Setuju	1	1.7%
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. A.6

Berdasarkan Tabel IV.9 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap layanan SMS Banking dan Mobile Banking sebagai bentuk layanan yang multifungsi dan menjadi kebutuhan bagi nasabah untuk bias mengakses transaksi perbankan dimana dan kapan saja. Diketahui 42 orang atau 70% berpendapat setuju, sedangkan 17 orang atau 28.3% berpendapat ragu-ragu, dan 1 orang atau 1.7% berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.10 Fasilitas Yang Diberikan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Sudah Baik.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	47	78.3%
2	Ragu-ragu	13	21.7%

3	Tidak Setuju	-	-
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. B.1

Berdasarkan Tabel IV.10 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap fasilitas yang disediakan sudah baik dan nasabah nyaman dengan fasilitas yang diberikan. Diketahui 47 orang atau 78.3% nasabah berpendapat setuju, 13 orang atau 21.7% ragu-ragu, dan tidak ada satu pun nasabah berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.11 Fasilitas Yang Diberikan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Sudah Sesuai Dengan Prinsip Syariah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	34	56.7%
2	Ragu-ragu	23	38.3%
3	Tidak Setuju	3	5%
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. B.2

Berdasarkan Tabel IV.11 diketahui tanggapan nasabah terhadap fasilitas nasabah sudah sesuai dengan prinsip syariah atau sebaliknya dan diketahui 34 orang atau 56.7% berpendapat setuju, 23 orang atau 38.3% berpendapat ragu-ragu dan 3 orang atau 5% berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.12 Fasilitas Yang Diberikan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Sesuai Dengan Kebutuhan Nasabah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	42	70%
2	Ragu-ragu	13	21.7%
3	Tidak Setuju	5	8.3%
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. B.3

Berdasarkan Tabel IV.12 diketahui tanggapan nasabah tentang fasilitas yang diberikan BNI Syariah sudah sesuai kebutuhan nasabah dalam bertransaksi. Diketahui 36 orang atau 60% berpendapat setuju, 13 orang atau 21.7% berpendapat ragu-ragu dan 5 orang atau 8.3% berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.13 Fasilitas Yang Diberikan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Aman dan Mudah Digunakan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	29	48.3%
2	Ragu-ragu	24	40%
3	Tidak Setuju	7	11.7%

Total	60 orang	100 %
--------------	----------	-------

Sumber : data olahan angket no. B.4

Berdasarkan Tabel IV.13 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap fasilitas yang aman dan mudah digunakan bertransaksi. 29 orang atau 48.3% berpendapat setuju, sedangkan 24 orang atau 40% berpendapat ragu-ragu dan 7 orang atau 11.7% berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.14 Bagi Hasil Akad Mudharabah Yang Diberikan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Sudah Sesuai Dengan Syariah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	51	85%
2	Ragu-ragu	8	13.3%
3	Tidak Setuju	1	1.7%
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. C.1

Berdasarkan Tabel IV.14 diketahui tanggapan nasabah terhadap bagi hasil mudharabah sesuai syariah, dan dapat diterima nasabah. Diketahui 51 orang atau 85% berpendapat setuju, 8 orang atau 13.3% berpendapat ragu-ragu dan 1 orang atau 1.7% berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.15 Bagi Hasil Yang Ditawarkan Akad Tabungan Mudharabah Selalu Memberikan Perhitungan Yang Proposional Kepada Nasabah.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	45	75%
2	Ragu-ragu	15	25%
3	Tidak Setuju	-	-
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. C.2

Berdasarkan Tabel IV.15 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap bagi hasil yang ditawarkan akad mudharabah selalu memberikan perhitungan yang professional kepada nasabah. Diketahui 45 orang atau 75% berpendapat setuju, 15 orang atau 25% berpendapat ragu-ragu dan tidak ada yang berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.16 Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Menetapkan Nisbah Bagi Hasil Sesuai Dengan Kesepakatan.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	39	65%
2	Ragu-ragu	21	35%
3	Tidak Setuju	-	-

Total	60 orang	100 %
--------------	----------	-------

Sumber : data olahan angket no. C.3

Berdasarkan Tabel IV.16 diketahui tanggapan nasabah terhadap margin bagi hasil sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dan bank. Diketahui 39 orang atau 65% berpendapat setuju, 21 orang atau 35% berpendapat ragu-ragu dan tidak ada nasabah yang berpendapat tidak setuju untuk margin yang diberikan bank kepada nasabah.

Tabel IV.17 Bagi Hasil Pada Akad Tabungan Mudharabah Yang Diberikan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Tepat Waktu Setiap Bulan (Periode Tertentu).

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	55	91,7%
2	Ragu-ragu	5	8.3%
3	Tidak Setuju	-	-
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. C.4

Berdasarkan Tabel IV.17 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap bagi hasil pada akad tabungan mudharabah yang diberikan BNI Syariah tepat waktu setiap bulan atau periode tertentu. Diketahui 55 orang atau 91,7% berpendapat setuju, 5 orang atau 8.3% berpendapat ragu-ragu dan tidak ada orang berpendapat tidak setuju.

Tabel IV.18 Bagi Hasil Yang Diberikan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru Menarik Dan Kompetitif.

No	Alternatif Jawaban	Jumlah Responden	Presentase
1	Setuju	34	56.7%
2	Ragu-ragu	20	33.3%
3	Tidak Setuju	6	10%
Total		60 orang	100 %

Sumber : data olahan angket no. C.5

Berdasarkan Tabel IV.18 diketahui mengenai tanggapan nasabah terhadap bagi hasil yang diberikan BNI Syariah menarik dan kompetitif. Diketahui 34 orang atau 56.7% berpendapat setuju, 20 orang atau 33.3% berpendapat ragu-ragu dan 6 orang atau 10% berpendapat tidak setuju.

2. Analisis Data

a. Pengaruh Karakteristik Akad Tabungan

Setelah semua data terkumpul akhirnya dapat diperoleh kesimpulan mengenai pengaruh karakteristik akad tabungan terhadap minat nasabah di

Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru, yang dianalisis dengan pembentukan karakteristik akad tabungan yang mana karakteristik tersebut terbentuk berdasarkan pelayanan/service, fasilitas, bagi hasil, jenis kelamin, pendidikan terakhir dan profesi/ pekerjaan. Dari karakteristik akad tabungan terhadap minat nasabah maka diketahui sebagai berikut:

1) Fasilitas dan Pelayanan

Dari analisis jasa fasilitas dan pelayanan yang diberikan bank BNI syariah sudah memadai, fasilitas yang diberikan sudah sesuai kebutuhan nasabah. Dimana *ATM, Phone Banking, Internet Banking, SMS Banking* sebagai pengadaan fasilitas dan jasa pelayanan yang menjadi pendukung yang baik.

2) Bagi hasil

Bagi Hasil biasa dikenal juga dengan istilah *profit sharing*, menurut kamus ekonomi *profit sharing* berarti pembagian laba. Namun secara istilah *profit sharing* merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan.⁷

Sedangkan sistem bagi hasil merupakan salah satu bentuk kerja sama antara pemilik modal dan seseorang, yang dilandasi oleh rasa tolong menolong. Sebab ada orang yang mempunyai modal, tetapi tidak mempunyai keahlian dalam menjalankan roda perusahaan. Ada juga orang yang mempunyai modal dan keahlian, tetapi tidak mempunyai waktu. Sebaliknya ada orang yang mempunyai keahlian dan waktu, tetapi tidak mempunyai modal.⁸

Maka dari pertanyaan dan teori diatas mengenai pelayanan, fasilitas, dan bagi hasil dapat disimpulkan pengaruh karakteristik akad tabungan terhadap minat nasabah tergolong memuaskan dan nasabah mengerti apa itu akad tabungan *wadiah* dan *mudharabah*, dikarenakan nasabah sudah merasa puas dengan pelayanan kepada nasabah dan

⁷Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 120.

⁸M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 169.

beberapa fasilitas pendukung serta aktivitas personal dan mekanisme yang diberlakukan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru disaat bertransaksi dengan nasabah. Sedangkan bagi hasil yang disampaikan kepada nasabah baik dari produk tabungan itu sendiri dan beberapa kemudahan yang ditawarkan baik nisbah yang menarik dan kompetitif.

Profesi nasabah perlu diketahui mengingat bermacam-macam profesi yang mempunyai tingkat gaji dan upah yang berbeda-beda sesuai dengan kapabilitas nasabah. Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa banyaknya pegawai swasta yang membuka rekening tabungan di Bank BNI Syariah, sedangkan sisanya berturut-turut wiraswasta, pegawai negeri, pelajar/mahasiswa dan professional.

Perbedaan jenis kelamin juga turut mempengaruhi pola perilaku nasabah dalam mengambil suatu pilihan produk penghimpunan dana pada bank syariah. Selain itu tingkat pendidikan terakhirpun juga sangat berpengaruh terhadap pola pikir konsumen sebelum memilih produk yang akan digunakan. Dari kesimpulan diatas bahwasannya ada keterkaitan antara karakteristik akad tabungan dengan jenis kelamin, pendidikan terakhir dan pekerjaan dalam memilih produk tabungan yang mana dipilih.

b. Penerapan Antara Jawaban Kuesioner Dengan Teori

Tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu :

- 1) Faktor dorongan dari dalam, yaitu rasa ingin tahu atau dorongan untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda. Dorongan ini merupakan dorongan dari individu itu sendiri, sehingga timbul minat untuk melakukan aktivitas atau tindakan tertentu untuk memenuhinya. Misalnya dorongan untuk makan menimbulkan minat untuk mencari makan. Yang termasuk dalam kategori faktor dorongan dari dalam, yaitu:
 - a) Nasabah memilih fasilitas akad tabungan dikarenakan Bank BNI Syariah memberikan fasilitas yang dibutuhkan, sesuai syari'at Islam, sederhana (prosesnya mudah), aman karena nasabah percaya pada Bank BNI Syariah.

- b) Pengetahuan nasabah tentang bagi hasil, maksudnya banyak nasabah yang mengetahui istilah bagi hasil dan penerapannya pada Bank BNI Syariah.
- 2) Faktor motif sosial, yakni minat dalam upaya mengembangkan diri dan dalam ilmu pengetahuan, yang mungkin diilhami oleh hasrat untuk mendapatkan kemampuan dalam bekerja, atau adanya hasrat untuk memperoleh penghargaan dari keluarga atau teman. Minat ini merupakan semacam kompromi pihak individu dengan lingkungan sosialnya. Misalnya minat pada studi karena ingin mendapatkan penghargaan dari ortunya. Yang termasuk dalam kategori faktor motif sosial, yaitu:
- a) Banyak nasabah yang mengetahui pelayanan, fasilitas dan bagi hasil Bank BNI Syariah sesuai dengan prinsip syariah, jam pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, bagi hasil yang ditawarkan menarik dan kompetitif.
 - b) Nasabah merasa puas dengan Bank BNI Syariah sehingga nasabah secara otomatis mempromosikan Bank BNI Syariah kepada teman dan kerabatnya
- 3) Faktor emosional, yakni minat yang berkaitan dengan perasaan dan emosi. Misalnya, keberhasilan akan menimbulkan perasaan puas dan dapat meningkatkan minat, sedangkan kegagalan dapat menghilangkan minat seseorang. Minat erat hubungannya dengan emosi karena faktor ini selalu menyertai seseorang dalam berhubungan dengan obyek minatnya. Kesuksesan seseorang pada suatu aktivitas tersebut menimbulkan perasaan suka atau puas, sedangkan kegagalan akan menimbulkan perasaan tidak senang dan mengurangi minat seseorang terhadap kegiatan yang bersangkutan. Yang termasuk dalam kategori faktor emosional, yaitu:
- a) Secara umum nasabah merasa puas pada Bank BNI Syariah karena BNI Syariah sangat membantu masyarakat khususnya masyarakat golongan menengah ke bawah dalam pembuatan rekening.

- b) Petugas Bank BNI Syariah bersikap professional, ramah dan murah senyum.
- c) Sistem operasional Bank BNI Syariah sesuai dengan syari'at Islam sederhana (prosesnya mudah), aman karena nasabah percaya pada Bank BNI Syariah.
- d) Banyak nasabah yang sudah menjadi nasabah BNI Syariah dan tetap setia.
- e) Nasabah merasa menabung di Bank BNI Syariah menjadi memiliki tabungan masa depan, merasa aman, nyaman dan bebas dari riba.
- f) Sistem bagi hasil di Bank BNI Syariah sesuai dengan syari'at Islam.

Karena kepribadian manusia itu bersifat kompleks, maka sering ketiga faktor yang menjadi penyebab timbulnya minat tersebut tidak berdiri sendiri, melainkan merupakan suatu perpaduan dari ketiga factor tersebut, akhirnya menjadi agak sulit bagi kita untuk menentukan factor manakah yang menjadi awal penyebab timbulnya suatu minat. Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini mengambil sampel sebanyak 60 orang dengan kriteria nasabah yang dianggap aktif oleh pihak Bank BNI Syariah.

C. KESIMPULAN

Setelah dilakukannya pengelolaan dan analisis terhadap data “pengaruh karakteristik akad tabungan terhadap minat nasabah” maka sampailah kepada kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh karakteristik nasabah (konsumen) terhadap karakteristik akad tabungan Bank BNI syariah cabang Pekanbaru. Hal ini dapat diketahui dari analisis yang diperoleh.
2. Karakteristik akad tabungan mempunyai pengaruh yang dominan untuk menjadi daya tarik nasabah memilih bagi hasil yang ditawarkan sudah kompetitif, dan menarik. Dan Bank BNI Syariah Cabang Pekanbaru mampu untuk menunjukkan dan memasarkan produknya dari variasi produk tabungan yang mereka miliki kepada nasabah dengan tidak melepaskan konsep atau pun landasan syariah sebagai *basic settlement* dari karakteristik

akad tabungan perbankan itu sendiri. Pelayanan konsumen secara rata-rata sudah cukup baik dari pengadaan ruang tunggu, papan informasi dan pelayanan lainnya. Fasilitas yang diberikan sudah sesuai dengan kebutuhan nasabah

DAFTAR PUSTAKA

- Hasan, Ali, M. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Imam, Sentot & Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, Surabaya: Graha Ilmu, 2009.
- Karim, A, Adiwarmanto. *Ekonomi Mikro Islam. Edisi 3* Jakarta :PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Ridwan, Muhammad. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Ruslan, Rosadi, *Manajemen Publik Relation* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Setiadi, J, Nugroho. *Perilaku Konsumen*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008.
- Winahyu Baita, Dkk, *Praktek Kerja Lapangan Pada BNI Syariah*, Metro: STAIN, 2014.