

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat Bank Syariah Indonesia (BSI)

Indonesia selaku negeri dengan masyarakat mukmin terbanyak di bumi, mempunyai kemampuan buat jadi yang terdahulu dalam pabrik finansial Syariah. Melonjaknya pemahaman masyarakat kepada halal matter serta sumbangan stakeholder yang kuat, yakni pandangan berarti dalam pengembangan ekobentuk pabrik halal di Indonesia. Tertera di dalamnya ialah Bank Syariah.

Bank Syariah memainkan berperan berarti berlaku seperti penyedia pada semua kegiatan ekonomi dalam ekobentuk pabrik halal. Kehadiran pabrik perbankan Syariah di Indonesia sendiri sudah hadapi eskalasi serta pengembangan yang berarti dalam kurun 3 dasawarsa ini. Inovasi produk, eskalasi layanan, dan pengembangan jaringan memastikan style yang positif dari tahun ke tahun. Terlebih, bergairah buat melaksanakan percepatan pula terlihat dari banyaknya Bank Syariah yang melaksanakan lagak korporasi. Tidak lain dengan Bank Syariah yang dipunyai Bank BUMN, ialah Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, serta BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang berbarengan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H jadi indikator asal ilham bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, serta BRI Syariah jadi satu entitas ialah Bank Syariah Indonesia (BSI). Pencampuran ini hendak mengombinasikan keunggulan dari ketiga Bank Syariah walhasil memberitahukan layanan yang lebih komplit, capaian lebih besar, dan mempunyai kapasitas pemodalan

yang lebih bagus. Dibantu sinergi dengan pabrik benih (Mandiri, BNI, BRI) dan komitmen penguasa lewat Bagian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong buat bisa bersaing di kandungan garis besar. Pencampuran ketiga Bank Syariah itu ialah ikhtiar buat melahirkan Bank Syariah kebesarhatian pengikut, yang diharapkan jadi energi terkini pembangunan ekonomi nasional dan berkontribusi pada keamanan warga besar. Kehadiran Bank Syariah Indonesia pula jadi bayang- bayang wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, lazim, serta membagikan kebaikan untuk seberinda alam.

BSI jadi bayang wajah syariah di Indonesia yang modern, lazim, serta pasti saja membagikan kebaikan untuk semua warga. Setelah melaksanakan fusi, Bank Syariah Indonesia hendak jadi bank syariah sangat banyak di Indonesia dengan keseluruhan peninggalan Rp239, 56 triliun dengan lebih dari 1. 000 kantor agen serta 20. 000 pegawai. BSI pula hendak jadi bank dengan peingkat 7 berawal pada keseluruhan peninggalan yang dipunyai.

Bank Syariah Indonesia timbul dan nampak dengan analogi idealisme dengan nilai- angka kejiwaan. Bank Syariah Indonesia tumbh berlaku seperti bank yang mampu mengombinasikan idealisme usaha dengan angka rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Penyeimbang antara idealisme usaha dan nilai- angka rohani inilah yang jadi salah satu keunggulan Bank Syariah Indonesia dengan kiprahnya di perbankan indonesia. BSI timbul untuk bersama membuat Indonesia membidik indonesia yang lebih baik.¹

¹Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 15.46 WIB.

a. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia (BSI)

a. Visi Bank Syariah Indonesia yakni :

Top 10 Global Islamic Bank

b. Misi Bank Syariah Indonesia yakni :

- 1) Memberikan akses jalan keluar keuangan syariah di Indonesia. Melayani >20 juta klien dan jadi maksimal 5 bank berasal pada aset (500+T) dan nilai roman 50 triliun di tahun 2025
- 2) Jadi bank besar yang memberikan nilai terbaik buat para pemegang saham. Maksimal 5 bank yang amat profitable di Indonesia(ROE 18%) dan valuasi kuat(PB>2).
- 3) Jadi pabrik alternatif dan kebesarhatian para kemampuan terbaik Indonesia. Pabrik dengan angka yang kokoh serta memberdayakan warga dan berkomitmen pada pengembangan pegawai dengan adat berplatform kemampuan.²

b. Logo Bank Syariah Indonesia (BSI)

Gambar 1

Logo Bank Syariah Indonesia

²Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 15.47 WIB.



Logo BSI dengan cara totalitas berwarna hijau serta putih dengan catatan BSI serta bintang bercorak kuning diujung atas sisi kanan dari catatan. Di sisi kanan catatan BSI disematkan tutur “Bank Syariah Indonesia”. Filosofi yang tercantum dalam bintang kuning bersudut 5 menyampaikan 5 sila pancasila serta damai Islam. Catatan BSI jadi representasi Indonesia bagus di tingkatan nasional ataupun di tingkatan garis besar.

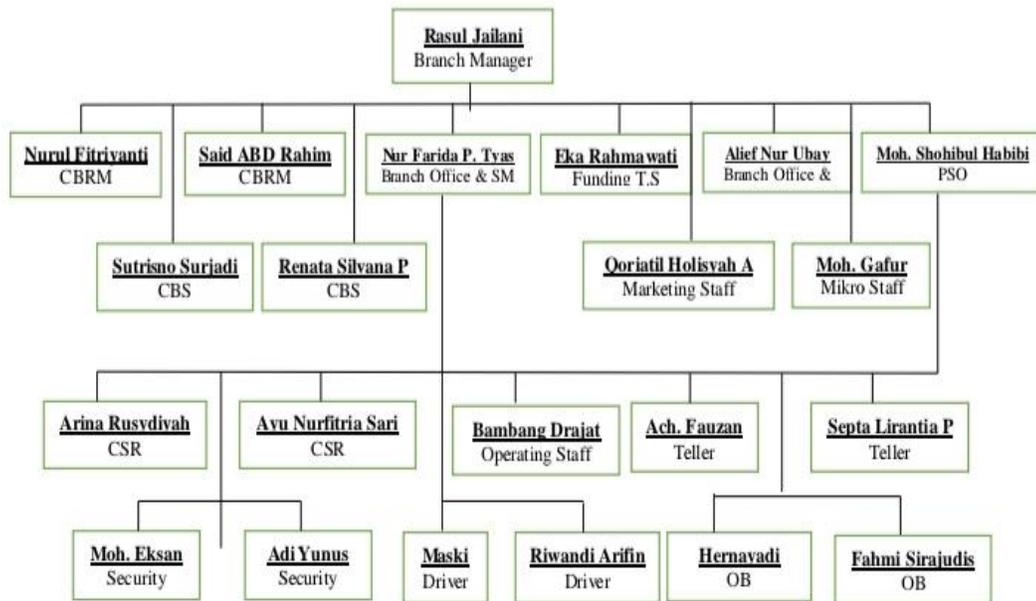
c. Lokasi Bank Syariah Indonesia (BSI)

Lokasi penelitian ini terletak di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sumenep Trunojoyo 1, Jl. Trunojoyo No. 214, Komplek Pertokoan Raden Arya Wiraraja Blok H, Kel. Kolor, Kec. Kota Sumenep, Kabupaten. Sumenep, Jawa Timur.

d. Struktur Organisasi BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1

Gambar 2

Struktur organisasi BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1



Sumber : BSI Kantor Cabang Pusat (KCP) Sumenep Trunojoyo 1

Keterangan:

1. *BranchManager* : Arief Budiawan
2. *Branch Operational and Service Manager* : Nur Farida P. Tyas dan Alief Nur Ubay
3. *Public Servise Obligation* : Moh. Shahibul Habibi
4. *Funding T.S* : Eka Rahmawati
5. *Consumer Banking Retail Manager* : Nurul Fitriyanti dan Said ABD Rahim
6. *Core Banking System* : Sutrisno Surjadi dan Renata Silvana P
7. *Marketing Staff* : Ach Fauzan
8. *Mikro Staff* : Moh. Gafur

9. *Customer Service* : Arina Rusydiyah dan Ayu Nurfitriah Sari
10. *Operating Staff* : Bambang Drajat
11. *Teller* : Qoriatil Holisyah A
12. *PS* : Sapta Lirantia P
13. *Security* : Moh. Eksan, Adi Yunus dan Moh. Fathol Anwari
14. *Driver* : Maski dan Riwandi Arifin
15. *Office Boy* : Hernayadi dan Fahmi Sirajudi

e. Produk dan Layanan BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1

Ada bermacam berbagai produk serta layanan pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Sumenep Trunojoyo 1, antara lain ialah dana serta biaya.

a. Dana

- 1) BSI Dana *Easy Mudharabah* : Realisasikan keringanan bertransaksi

Dana dalam mata duit rupiah yang pencabutan serta setorannya bisa dicoba tiap dikala sepanjang jam operasional kas di kantor bank ataupun lewat ATM. Ada pula kelebihan produk ini antara lain :

- a) Free bayaran raih kas diseluruh ATM BSM serta atm Bank Mandiri.
- b) Leluasa bayaran bisnis di semua EDC Bank Mandiri, seluruh EDC Bank di Indonesia serta EDS berjaringan Prima.
- c) Keringanan bisnis dengan mobile banking serta net banking.
- d) Kartu ATM yang bisa dipakai diseluruh ATM BSM, Bank Mandiri, ATM Bersama, ATM Prima, ATM Link, serta ATM

berlogo Izin.

e) Bisa dibuka lewat awal rekening *online*.³

Tidak hanya itu, terdapat tariff dan biaya dari BSI Dana *Easy Mudharabah* antara lain:

- a) Bayaran dini: Rp100. 000 (perorangan) serta Rp1. 000. 000 (non- perorangan).
- b) Bayaran minimal selanjutnya: R50. 000 (melalui teller) serta Rp 1 (melalui E- Channel).
- c) Selisih minimal: Rp50. 000.
- d) Bayaran penutupan rekening: Rp20. 000.
- e) Bayaran Administrasi: Rp10. 000.
- f) Bayaran ubah kartu lenyap atau cacat: Rp25. 000.
- g) Sarana Kartu Debit: GPN serta VISA
- h) Bayaran Dormant Account: Rp5.000.

Disamping itu, terdapat ketentuan serta determinasi dari BSI Dana *Easy Mudharabah* yakni:

- a) Ketentuan awal rekening ialah KTP serta NPWP.
- b) Awal rekening lewat Cabang, Mandiri Syariah *Mobile*, dan *website*.⁴

³Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 16.49 WIB.

⁴Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 15.50 WIB.

2) BSI Dana *Easy Wadiah*: Menjaga Harta Anda Tetap Murni

Dana dalam mata duit rupiah bersumber pada prinsip Wadiah Yad Dhamanah yang pencabutan serta setorannya bisa dicoba tiap dikala sepanjang jam operasional kas dikantor bank ataupun lewat ATM. Ada pula kelebihan produk ini sebagai berikut:

- a) Leluasa bayaran administrasi bulanan.
- b) Free bayaran tarik tunai diseluruh ATM Bank Mandiri.
- c) Leluasa bayaran bisnis diseluruh EDC Bank Mandiri, Seluruh EDC Bank Indonesia serta EDC berjaringan PRIMA.
- d) Keringanan berbisnis dengan mobile banking serta net banking.
- e) KARTU ATM yang bisa dipakai di semua ATM BSM, Bank Mandiri, ATM Bersama, ATM Prima, ATM Link, serta ATM berlogo Izin.
- f) Bisa dibuka lewat awal rekening *online*.

Tidak hanya itu, ada bayaran serta bayaran dari BSI Dana *Easy Wadiah* yakni:

- a) Bayaran dini: Rp100. 000(perorangan) serta Rp1. 000. 000(non- perorangan).
- b) Bayaran minimal selanjutnya: Rp50. 000(Melalui Teller) serta Rp1(Melalui E- Channel).
- c) Selisih minimal: Rp50. 000.
- d) Bayaran penutupan rekening: Rp20. 000.
- e) Bayaran administrasi: Free.
- f) Bayaran ubah kartu lenyap atau cacat: Rp25. 000.
- g) Sarana Kartu Debit: GPN Serta Izin.

h) Bayaran Dormant Account: Rp5.000.

Setelah itu, ketentuan serta determinasi dari BSI Dana *Easy Wadiah* yakni KTP dan NPWP.⁵

3) BSI Dana Haji Indonesia : Wujudkan Niat Suci Anda Ke Baitullah.

Dana perencanaan haji dan umroh yang legal buat semua umur bersumber pada prinsip syariah dengan opsi akad Wadiah Yad Dhamanahatau Mudharabah Mutlaqah. Dana ini dilengkapi sarana kartu ATM serta sarana e- banking bila sudah terdaat siskohat (menemukan jatah). Ada pula kelebihan produk ini ialah :

- a) Sehabis pelanggan catatan jatah haji dilengkapi dengan BSI Debit Haji Indonesia selaku kartu ATM dengan memakai Provider Izin.
- b) E- Banking (BSI Mobile serta BSI Net Banking).
- c) Opsi pemberitahuan lewat SMS, email serta WA.
- d) Leluasa bayaran administrasi.
- e) Menolong perencnaan ibadh haji serta umroh.
- f) Mempermudah buat mendapatkan jatah kepergian haji dengan bentuk dicoba dengan cara online dengan siskohat departemen Agama dari minimum umur 12 tahun.
- g) Leluasa bayaran penutupan rekening.
- h) Pelunasan haji bisa dicoba dengan cara online.

⁵Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 15.52 WIB.

- i) Awal rekening *online*.

Syarat dan ketentuan dari produk dana ini antara lain :

- a) Perorangan umur 17 tahun keatas ataupun telah menikah.
- b) Kartu Identitas diri (KTP).
- c) NPWP (Pelanggan yang tidak mengantarkan NPWP harus mengisi pesan.
- d) Memuat serta memaraf blangko awal rekening dengan cara komplit serta betul.

Buat bayaran serta bayaran dari produk dana ini ialah leluasa bayaran administrasi bulanan.⁶

4) BSI Dana Junior

Dana yang diperuntukkan untuk kanak- kanak serta siswa yang berumur dibawah 17 tahun buat mendesak adat menyimpan uang semenjak dini. Kelebihan dari produk dana ini ialah:

- a) Mendapatkan tambahan.
- b) Leluasa bayaran administrasi bulanan.
- c) Julukan anak tercetak pada novel dana serta ATM atas julukan anak.

Untuk tarif dan bayaran yang dibutuhkan ialah:

- a) Bayaran dini minimum: Rp100. 000.

⁶Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 15.55 WIB.

- b) Selisih minimum: Rp25. 000.
- c) Free bayaran administrasi.

Syarat dan ketentuan umum antara lain :

- a) Perorangan WNI dengan status Anak didik PAUD, TK, SD, SMP, SMA, Perguruan (MI, MTS, MA) ataupun cocok.
- b) Berumur dibawah 17 tahun serta beum mempunyai KTP.⁷

5) BSI Dana Mahasiswa

Dana dengan akad Wadiah dari para mahasiswa Akademi Tinggi Negara atau Akademi Tinggi Swasta (PTN atau PTS) ataupun karyawan atau badan Industri atau Badan atau Federasi atau Badan Pekerjaan yang bertugas serupa dengan Bank. Ada pula kelebihan dari produk ini ialah :

- a) Kartu ATM atau Debit Co- Branding jenis Debet GPN atau Debit dengan logo lembaga terpaut yang berperan selaku Kartu ATM atau Debit serta Kartu bukti diri lembaga terpaut.
- b) Mendapatkan tambahan untuk hasil.
- c) Mendapatkan sarana Kartu ATM atau Debit, Mobile Banking, Internet Banking serta pemberitahuan bisnis.

Untuk tarif dan biaya dari produk ini antara lain :

- a) Selisih minimal serta bayaran administrasi cocok PKS.
- b) Bayaran penutupan rekening: Rp20. 000.

⁷Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 15.55 WIB.

- c) Bayaran gani novel cacat atau lenyap: Rp5. 000.

Sebaliknya ketentuan serta determinasi buat mendapatkan produk ini ialah perorangan dengan mempunyai KTP serta NPWP dengan cara beramai- ramai oleh lembaga.⁸

6) BSI Dana Pensiun

Dana dengan opsi akad Wadiah Yad Dhamanah ataupun Mudharabah Mutlaqah diperuntukkan untuk pelanggan perorangan yang tertera di Badan Pengelola Pensiun yang sudah bertugas serupa dengan Bank. Ada pula kelebihan produk ini ialah:

- a) Keringanan ketentuan awal rekening.
- b) Mendapatkan sarana e- banking ialah BSI Mobile.
- c) BSI Debit Co- Branding Taspen yang berperan selaku Kartu ATM serta Debit.

Tarif dan biaya yang diperlukan yakni:

- a) Bayaran dini minimal: Rp50. 000.
- b) Selisih minimal: Rp50. 000.
- c) Bayaran administrasi: Rp6. 000.
- d) Bayaran penutupan rekening: Rp20. 000.
- e) Bayaran penukaran novel sebab cacat atau lenyap : Rp5.000.

Syarat dan ketentuan dari produk ini ialah prorangan dengan mempunyai KTP, NPWP, serta SK Pensiun.

⁸Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 15.59 WIB.

a) Biaya

(1) BSI Griya Hasanah

Layanan biaya kepemilikan rumah buat macam keinginan selaku selanjutnya:

- (a) Pembelian rumah terkini, rumah second, ruko, rukan, serta kondominium.
- (b) Pembelian kavling sedia bangun.
- (c) Pembangunan atau penyempuraan rumah.
- (d) Ambil ganti biaya dari bank lain(take berlebihan).
- (e) Refinancing buat pelampiasan keinginan pelanggan.

Syarat dan ketentuan dari produk biaya ini yakni :

- (a) WNI beralamat di Indonesia.
- (b) Tipe pekerjaan ialah karyawan senantiasa, handal, serta wirausaha.
- (c) Umur minimum 21 tahun ataupun telah menikah.

Manfaat dari layanan biaya ini yakni :

- (a) Cicilan enteng serta senantiasa.
- (b) Keringanan pembayaran dengan sarana autodebet dana BSI.
- (c) Cara biaya gampang serta kilat dengan cara online.
- (d) Leluasa bayaran provinsi, pinalti, serta appraisal.⁹

⁹Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 16.02 WIB.

(2) BSI KUR Mikro : Kembangkan upaya kamu bersama BSI
KUR Mikro (Gampang, Kilat, serta Arsip)

Sarana biaya yang dikhususkan untuk upaya mikro kecil serta menengah buatenuhi keinginan modal kegiatan serta pemodalannya dengan plafond diatas Rp10 juta s. d Rp50 juta. Ada pula kelebihan dari produk ini ialah:

- (a) Cara gampang serta kilat.
- (b) Leluasa bayaran provinsi serta administrasi.
- (c) Memberi desain cocok dengan keinginan produktif pelanggan.
- (d) Cicilan enteng.

Syarat dan ketentuan untuk mendapatkan produk ini yakni :

- (a) WNI cakap hukum.
- (b) Umur minimum 21 tahun ataupun sudah menikah.
- (c) Upaya minimum sudah berjalan 6 bulan.
- (d) Duplikat KTP pelanggan serta pendamping,
- (e) Ftokopi Kartu Keluarga atau akta berjodoh.
- (f) Keabsahan upaya pelanggan.

(3) BSI OTO : Pemecahan gampang mempunyai alat
transportasi penuh keberkahan

Layanan biaya kepemilikan alat transportasi (mobil terkini, mobil sisa, serta motor terkini) dengan metode gampang serta cicilan senantiasa. Kelebihan dari

produk ini ialah:

- a. Cocok prinsip syariah.
- b. Cara gampang serta kilat.
- c. Tenor biaya sd 7 tahun.
- d. Sarana autodebet dari dana.
- e. Pricing bersaing.
- f. Cicilan senantiasa sampai jatuh tempo.
- g. Jaringan layanan yang besar.
- h. DP mulai dari 0%.

Tarif dan biaya dari layanan ini ada 2 berbagai ialah bayaran admin serta bayaran asuransi. Sebaliknya ketentuan serta determinasi buat mendapatkan layanan ini ialah:

- a) WNI yang beralamat Indonesia.
 - b) Tipe pekerjaan pelanggan ialah karyawan senantiasa, wirausaha, serta professional.
 - c) Umur minimum 21 tahun ataupun telah menikah.
 - d) Special price biaya BSI Mobil buat pembelian mobil terkini.¹⁰
-
- b) BSI Pensiun Berkah : mengarah Pensiun Produktif, Senang, serta Bantuan.

Biaya yang diserahkan pada para akseptor khasiat pensiun bulanan, antara lain

¹⁰Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 16.04 WIB.

selaku selanjutnya :

- (1) Purnakaryawan ASN serta Purnakaryawan Janda ASN.
- (2) Purnakaryawan BUMN atau BUMD.
- (3) Purnakaryawan serta purnakaryawan Janda ASN atau PNS yang belum merambah TMT Pensiun tetapi sudah menyambut SK Purnakaryawan.

Keunggulan dari produk ini antara lain :

- (1) Batas biaya s. d Rp350 juta.
- (2) Tenor jauh s. d 15 tahun.
- (3) Cicilan enteng serta senantiasaa.
- (4) Menciptakan beraneka ragam keinginan.

Syarat dan ketentuan untuk mendapatkan produk ini yakni :

- (1) KTP Pemohon.
- (2) KTP pendamping atau KK(buat yang sudah menikah).
- (3) NPWP.
- (4) Biayapensiun: asli SK Pensiun atau SK Pensiun otomatis atau SK janda.
- (5) Biaya pra pensiun: SK PNS atau SK kenaikan terakhir.
- (6) Payroll pendapatan atau khasiat pension lewat BSI.
- (7) Akta pemasukan (carik atau novel pendapatan atau novel dana atau akta pemasukan lain).
- (8) Pemindahan rekening Surat kabar.

Tidak hanya itu bayaran serta bayaran dari produk ini ialah bayaran admin s. d

0% serta bayaran asuransi.¹¹

c) BSI Umroh : Wujudkan Impian ke Tanah Suci

Fasilitas biaya konsumtif buatenuhi keinginan pembelian pelayanan paket ekspedisi ibadah umroh lewat bank yang sudah bertugas serupa dengan travel agent dengan prinsip syariah. Kelebihan produk ini ialah bisa mendanai ekspedisi ibadah umroh bersama keluarga serta umroh memakai travel opsi. Sebaliknya ketentuan serta determinasi yang wajib dipadati buat mendapatkan produk ini ialah:

- a) WNI cakap hukum.
- b) Berumur minimum 21 tahun.
- c) Mempunyai pemasukan serta sanggup mencicil.
- d) Memenuhi akta yang ditetapkan.
- e) Mempunyai konsep umroh lewat pelayanan travel agent yang telah bertugas serupa dengan Bank.

Buat bayaran serta bayaran dari produk ini ialah mempunyai bayaran dengan waktu durasi s atau d 5 tahun: 9, 56% s atau d 9, 4% serta bayaran administrasi Rp200.000.¹²

B. Paparan Data

¹¹Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 16.06 WIB.

¹²Bank Syariah Indonesia, “*Produk dan Layanan*”, Bank BSI, Diakses dari <https://www.bankbsi.co.id/#> pada tanggal 10 April 2023 pukul 16.10 WIB.

Bersumber pada riset yang sudah dicoba di lapangan, bagus dengan tata cara tanya jawab ataupun pemantauan bisa dipaparkan informasinya selaku selanjutnya :

1. Perkembangan Dana Haji dan Umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo

1

Dalam bagan menciptakan visi Bank Syariah Indonesia buat jadi Maksimum 10 Garis besar Islamic Bank dengan macam layanan financial cocok keinginan pelanggan, hingga BSI Senantiasa berusaha meningkatkan produk serta layanan yang dipunyai. salah satu layanan yang lengket dengan Bank Syariah tercantum BSI ialah layanan haji. Memberi hasil dalam bank syariah khususnya pada BSI memakai sebutan hubungan keluarga untuk hasil, ialah nisbah untuk hasil antara pelanggan serta bank syariah. Misalnya, bila customer service bank syariah menawarkan hubungan keluarga untuk hasil Dana iB sebesar 96: 4. Itu maksudnya pelanggan bank syariah hendak mendapatkan untuk hasil sebesar 4% dari return pemodalannya yang diperoleh oleh bank syariah lewat pengurusan dana- dana warga di zona riil. Dalam penelitian ini, peneliti akan memaparkan mengenai perkembangan Bentuk bagi hasil dana haji dan umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1. Berikut ialah salah satu hasil dari wawancara peneliti dengan Kepala Cabang BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 sebagai berikut:

“kemauan kokoh pelanggan atau warga yang bersaing buat menunaikan ibadah haji selaku penyempurna damai Islam yang kelima paling utama semenjak diresmikan UU yang mengharuskan registrasi haji lewat bank syariah itu ialah peluang yang luar lazim untuk BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 sebab semenjak di tetapkan UU itu Bank Syariah Indonesia jadi opsi untuk calon pelanggan produk dana haji serta umroh. Sebab posisi yang strategisnya yang mensupport keberhasilan larisnya produk dana haji serta umroh serta yang paling utama ialah profesionalnya dan jasa para staff jadi perihal yang tidak dapat di abaikan. Tapi seiring berjalannya waktu dan berkembangnya teknologi pendaftaran haji atau pembuatan dana haji sudah beralih ke online yakni dengan

mendownload aplikasi BSI Mobile di Appstore maupun Playstore dan mendaftar bagi nasabah yang sudah mempunyai dana BSI, tetapi bagi nasabah yang memang sebelumnya tidak mempunyai dana BSI tetap mendatangi kantor untuk mendaftar atau membuat dana haji. Tetapi sejak awal tahun 2020 sejak terjadinya Covid 19 terjadi penurunan pendaftar/peminat dana haji dan kemudian terjadi peningkatan kembali pada tahun 2022 sampai pada tahun 2023 ini sudah mulai bertambah kembali karena sudah mulai masuk pendaftaran porsi haji baru. Bank juga mengembangkan upaya agar nasabah merasa puas, salah satu pengembangan yang dilakukan bank yakni dengan meningkatkan kualitas produk, kualitas pelayanan.”¹³

Dari hasil wawancara seiring berjalannya waktu Bank Syariah Indonesia perlahan berkembang meskipun pada tahun 2020 mengalami penurunan peminat dana haji dan umroh akibat Covid 19, tetapi Bank tetap usaha untuk mengembangkan produknya dengan memasarkan ke pelosok-pelosok. Dan pada akhirnya di tahun 2022 mulai berkembang lagi, dan perkembangannya begitu pesat karena Covid 19 sudah berlalu dan peminat/nasabah kembali banyak. Upaya yang dilakukan bank agar berkembang yakni dengan cara meningkatkan kualitas produk, klien akan merasa puas bila hasil evaluasi mereka meyakinkan jika produk yang mereka manfaatkan baik, pula dengan tata cara tingkatkan kualitas pelayanan, klien akan merasa puas bila mereka mendapatkan pelayanan yang baik atau yang sesuai dengan yang di harapkan.

Hal serupa yang dikatakan oleh Ibu Arina Rusyidiyah selaku CS terkait perkembangan bentuk bagi hasil dana haji dan umroh yang ada di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1:

“BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 didirikan pada tanggal 1 Februari 2021 dan dengan kemajuan peminat penerapan haji serta umroh dari tahun ketahun bertambah, bisa dicermati dari jatah pemberangkatan ataupun era menunggu yang terus menjadi hari terus menjadi lama. Mengenang meningkat peminat haji ataupun umroh tiap tahun bertambah alhasil menimbulkan durasi

¹³Rasul Jailani, Kepala Cabang BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1, Wawancara Langsung, (6 Maret 2023. Jam 15.30 WIB)

menunggu terus menjadi lama. Alhasil buat menolong calon jamaah yang mau menunaikan peranan damai islam yang ke 5, salah satu bank syariah ialah BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 membagikan penyediaan produk dana haji serta umroh dengan memakai akad Mudharabah Muthlaqah. Walaupun pada tahun 2020 hadapi penyusutan namun kemajuannya ditahun selanjutnya ialah pada tahun 2022 amat cepat. Dimana yang kita tahu Covid 19 ini kurangi pemasukan yang di dapat warga bagus itu pendapatan dari bidang bidang usaha atau pembayaran imbalan oleh industri. Dari terdapatnya Covid 19 pendapatan yang di dapat oleh para pekerja hendak di potong sebagian persen. Alhasil warga hendak kurangi pengeluaran yang dirasa tidak sangat berarti serta mementingkan buat pelampiasan keinginan utama. Perihal ini nampak dari menyusutnya jumlah calon haji atau umroh yang mencatat sebesar 50% dari pada tahun- tahun lebih dahulu.”¹⁴

Dari beberapa produk agregasi dana yang ada di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1, produk dana haji serta umroh banyak disukai oleh warga Kota Sumenep. Perihal ini di mempengaruhi sebagian aspek antara lain Kota Sumenep kebanyakan masyarakatnya berkeyakinan mukmin, haji ialah damai islam yang ke 5 yang menghasilkan ini selaku keinginan hidup dengan cara kejiwaan. Selanjutnya dihidangkan table kemajuan jumlah pelanggan produk dana haji dan umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 selama awal tahun 2022.

¹⁴Arina Rusydiyah, Costumer service BSI KCP Sumenep Trunojoyo, Wawancara Langsung, (23 Maret, Jam 16.05 WIB)

Tabel 1.7

Daftar Perkembangan Nasabah Produk Tabungan Haji

Bulan	Jumlah Nasabah	Presentase
Januari	265	26,75%
Februari	229	22,85%
Maret	247	24,65%
April	258	25,75%
Jumlah	1.002	100%

Data tersebut ialah data yang di peroleh oleh golongan BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 dari bulan Januari sampai bulan April tahun 2022. Tidak terdapatnya informasi spesial hal produk dana haji serta umroh di Bank Syariah Indonesia disebabkan kerahasiaan industri.

Informasi diatas ialah informasi kemajuan jumlah pelanggan produk dana haji serta umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1. Pada bulan Januari jumlah pelanggan produk dana haji serta umroh 268 orang, pada bulan Februari jumlah pelanggan terdapat 229 orang. Di bulan Maret ada 247 pelanggan. Pada bulan April ada 258 pelanggan.

Dari data presentase tabel diatas, produk dana haji serta umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 hadapi ekskalasi serta penyusutan jumlah pelanggan tiap bulannya. Pada bulan Januari pelanggan produk dana haji serta umroh menggapai 26,75% pada bulan Februari terjalin penyusutan pelanggan produk dana haji serta umroh yang cuma menggapai 22,85% saja. Pada bulan Maret bertambah lagi beberapa 24,65%. Di kuti pada bulan April 25,75% pelanggan. Kemajuan jumlah pelanggan produk dana haji serta umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 ini bisa dipengaruhi oleh

sebagian aspek misalnya dalam kebijaksanaan serta determinasi yang diresmikan oleh golongan bank. Ada pula analogi dengan bank yang lain missal dalam kebijaksanaan hal jumlah minimal bayaran dini serta bayaran berikutnya, sarana yang di tawarkan oleh bank, serta bayaran administrasi yang di bebaskan bank pada pelanggan.¹⁵

Hal ini senada dengan hasil wawancara dengan Bapak Ach Fauzan selaku Teller di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1:

“BSI KCP Sumenep hadapi kemajuan produk dana haji serta umroh dari tahun ke tahunnya alhasil bank tingkatkan strategi penjualan pula ialah dengan metode advertensi: periklanan (advertising), advertensi pemasaran (sales promotion), publisitas (publicity) serta pemasaran individu (perorangan salling). Periklanan yang dikira amat pas disebabkan tujuan periklanan sendiri ialah memberitahukan ataupun ajak calon badan supaya terpicat dengan produk yang kita tawarkan. Strategi pemasaran lihat buka pula menolong kegiatan penjualan dengan menghadiri calon pelanggan serta membagikan uraian serta data dengan cara langsung pada calon pelanggan. Nah dengan meningkatkan strategi penjualan peminat dana haji serta umroh terus menjadi bertambah pula.”¹⁶

Seperti yang dikatakan Ibu Suharniyah mengenai alasan memilih produk dana haji dan umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 berikut hasil wawancara:

“dia terpicat menyimpan uang produk dana haji serta umroh di Bank Syariah Indonesia sebab dia mau sekali menunaikan ibadah haji alhasil termotivasi buat menyimpan uang selaku orang mukmin buat mewujudkan kemauan itu dia berkhtiar dengan metode menyimpan uang. Alibi memilah menyimpan uang di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 sebab jasa yang diserahkan oleh pegawai amat bagus serta ramah, profit yang dia bisa dari dana ini ialah merasa nyaman menyimpan uang di bank itu sebab terdapat badan penanggung dana.”¹⁷

Hal ini senada dengan hasil wawancara dengan Ibu Nurwahidah:

¹⁵ Observasi langsung, (23 Maret, Jam 16.05 WIB)

¹⁶Ach Fauzan, Teller BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1, Wawancara Langsung, (23 Maret, Jam 15.35 WIB)

¹⁷Ibu Suharniyah, Nasabah Dana Haji dan Umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1, Wawancara Langsung, (27 Maret 2023 Jam 10.10 WIB).

“iya terpikat menyimpan uang produk dana haji di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 sebab dipengaruhi sebagian aspek dalam agama serta dorongan. Aspek agama bisa diamati dari kemauan Bunda Nurwahidah buat menunaikan ibadah haji. Aspek eksternal dorongan, dia terdorong buat menyimpan uang supaya ambisinya terealisasi.”¹⁸

Alasan lainnya dikemukakan Ibu suryati melalui jawaban dari pertanyaan yang diberikan kepada Ibu Suryati:

“hal alibi dia terpikat menyimpan uang produk dana haji serta umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 sebab telah memiliki produk dana lebih dahulu, pemakaian Bank Syariah Indonesia telah dicoba oleh keluarga lebih dahulu, terbiasa pelayanannya lumayan bagus serta merasa lebih nyaman sebab Bank Syariah Indonesia ialah bank swasta alhasil bila terjalin perihal yang tidak di mau bisa dimohon petanggung balasan atas dana haji serta umroh itu. Pada prinsipnya bank syariah serupa saja dengan bank konvensional cuma saja yang melainkan ialah jasa yang diserahkan bank syariah lebih santun, sebab dimana dengan terdapatnya layanan yang bagus otomatis pelanggan hendak merasakan aman serta loyal buat memakai layanan dan produk bank itu tanpa terdapat rasa khawatir.”¹⁹

Bunda suryati pula mengatakan jasa amat bagus, bila terdapat keluhkesah aparat senantiasa menolong. Jadi jasa bank ialah susunan kegiatan tindakan serta sikap aparat bank dalam menyambut kedatangan ataupun berbicara dengan pelanggan dengan cara langsung ataupun dengan cara tidak langsung yang bermaksud menolong, membantu, serta berikan khasiat untuk orang lain. Mutu jasa amat berarti untuk perbankan buat bisa bersaing serta menarik atensi warga buat percayakan bank itu. Dengan terdapatnya jasa yang bagus, hingga pelanggan hendak merasa aman serta loyal buat memakai layanan dan produk bank tanpa terdapat rasa takut. Maraknya

¹⁸Ibu Nurwahidah, Nasabah Dana Haji dan Umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1, Wawancara Langsung, (27 Maret 2023 Jam 10.30 WIB).

¹⁹Ibu Suryati, Nasabah Dana Haji dan Umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1, Wawancara Langsung, (27 Maret 2023 Jam 11.00 WIB).

pemberitaan hal pembohongan yang mengatasnamakan dana menimbulkan warga berjaga-jaga dalam percayakan dananya. Walaupun dana haji serta umroh ialah tipe dana yang diterbitkan oleh penguasa, buat lebih mendapatkan rasa nyaman hingga pelanggan memilah membuka dana haji serta umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 sebab dengan terdapatnya advertensi yang menarik serta desakan dari keluarga. Begitu juga dikenal guna bank ialah selaku agen of trust. Warga hendak ingin menaruh dananya bila dilandasi faktor keyakinan, warga yakin kalau duit itu tidak salah dipakai oleh bank, di mengurus dengan bagus, bank tidak hendak bankrupt serta yakin pada dikala yang di janjikan pelanggan bisa menarik lagi dananya itu.

2. Bentuk Bagi Hasil Dana Dana Haji dan Umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1

Dana dana haji dan umroh ialah produk perbankan syariah yang di peruntukkan untuk warga yang mau langsung menemukan catatan antrean haji dengan pembayaran dengan cara berangsur tanpa menunggu jumlah rekeningnya terkabul dengan metode membuka rekening dana haji ataupun umroh, ataupun dana pelanggan yang berencana buat menunaikan ibadah haji serta umroh dengan akad mudhrabah muthlaqah buat menciptakan hasrat pelanggan dengan menyisihkan beberapa dana yang pelanggan punya buat ditabung.

Dalam istilah akad-akad dana dengan bentuk bagi hasil terdiri dari *mudharabah* dan *wadiah*. Adapun yang diterapkan pada dana haji serta umroh ini ialah keuntungan sharing (untuk profit). Bersumber pada informasi yang didapat dari hasil tanya jawab alun-alun selanjutnya ialah uraian dari Bapak Rasul Jailani selaku Kepala Cabang BSI

KCP Sumenep Trunojoyo 1 mengenai bentuk bagi hasil dana haji dan umroh.

“pada dana haji serta umroh shahibul maal (pelanggan) memakai akad mudharabah mutlaqah dimana akad usaha antara shahibul maal (klien) dan mudharib (bank) dengan buat hasil pemastian akan dibagikan berupa buat hasil. Jadi, diawalnya sudah ada persetujuan akad antara mudharib dengan shahibul maal, dimana shahibul maal menitipkan dananya kemudian mudharib memakai cocok keinginan serta shahibul maal mendapatkan untuk hasil. Untuk hasil diterima dari dana dana. Tiap bulan equivalent rate (ER) di bank hadapi pergantian sebab menjajaki dari kemajuan profit serta kehilangan jadi seluruhnya telah diperhitungkan, jika keuntungannya lagi besar hingga ER nya dapat besar serta bila lagi kurang asian hingga ER nya dapat lebih kecil juga. Nisbah pembagian ditentukan dengan presentase 96:4%”, artinya dalam dana haji dan umroh ini menerapkan bagi hasil dengan bentuk *profit sharing* dengan artian bagi hasil tersebut dibagikan dalam corak keuntungan dari dana yang telah dikelola bank setiap bulannya.”²⁰

Dari penjelasan Bapak Rasul Jailani Selaku Kepala Cabang BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 mengenai dana haji dan umroh menyatakan bahwa menggunakan bagi hasil *profit sharing*, jadi yang dibagikan dengan nasabah hanyalah keuntungannya saja sedangkan jika ada kerugian dan lain-lain ditanggung oleh golongan bank, dan nasabah sama bank akur kalau pelanggan cuma bisa melaksanakan pencabutan dana cocok determinasi yang legal pada Bank serta akur buat memberi hasil ataupun dana pelanggan yang ditempatkan itu dengan nisbah sebesar 4% buat Pelanggan. Serta 96% buat bank yang hendak dihitung, dibukukan, serta dibagikan dengan cara bulanan bersumber pada prinsip penyaluran untuk hasil. Determinasi hubungan keluarga itu legal hingga dengan terdapatnya pergantian hubungan keluarga yang disetujui antara Bank serta Pelanggan.

Dalam penelitian ini, peneliti akan memaparkan mengenai bentuk bagi hasil

²⁰ Rasul Jailani, Kepala Cabang BSI KCP Sumenep Trunjoyo 1, Wawancara Langsung (6 Maret 2023. Jam 15.30 WIB)

dana haji dan umroh di BSI KCP Sumene Trunojoyo 1, berikut ialah salah satu hasil dari wawancara peneliti dengan Ibu Arina Rusydiyah selaku Costumer Servis di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 sebagai berikut:

“sebenarnya akad di dana haji dan umroh ini ada 2 yakni *mudharabah* dan *wadiah*, tapi di dana haji dan umroh ini menggunakan akad *mudhrabah muthlaqah* yakni bagi hasil, dan bagi hasilnya ini 96:4% maksudnya bank mendapatkan *nisbah* bagi hasil 96% sedangkan nasabah 4%. Dalam pembuatan dana haji pelanggan tiba ke BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 kemudian membuka rekening dengan persyaratan E- KTP, NPWP bila terdapat, Kartu Keluarga(KK) bila calon pelanggan haji sedang kanak- kanak, kemudian menyetorkan dana 25. 500. 000, bila langsung jatah kemudian esok diproses buat terbuat pengesahan serta pelanggan dimohon buat memenuhi gambar spesial haji 4x6 1 lembar serta 3x4 5 lembar dan materai 4 lembar. Nasabah mendapatkan 2 dana yakni dana haji dan dana biasa, 25.500,000 tersebut dibagi untuk 25.100,000 nya di dana haji dan 400,000 nya di dana biasa. Jadi jumlah dana haji yang di daftarkan ke SISKOHAT ialah 25.100,000 sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh Kemenag. Pembuatan buku dana sekarang juga sudah berkembang dengan mendaftar atau membuat dana secara online.”²¹

Jadi dapat disimpulkan bahwa buat untuk hasil dana haji serta umroh bank mendapatkan untuk hasil 96%: 4% penjatahan hasilnya dari determinasi finansial kantor pusat serta kalkulasi untuk hasil ini dengan cara nasional. Bagian finansial BSI memastikan besarnya 96%: 4% untuk hasil dari profit BSI totalitas buat dibagikan pada pelanggan 4% ini diperoleh kalkulasi dari pusat namun mereka menyiapkan perhitungannya serta mereka memutuskan perhitungannya dengan equivalent rate (ER), serta tujuannya diresmikan ER ini selaku bimbingan untuk kantor agen buat membagi tingkatan untuk hasil yang diserahkan pada pelanggan itu. Untuk pendaftaran haji maupun umroh sekarang juga sudah berkembang yakni secara online , Nasabah juga mendapatkan 2 dana, yakni dana haji dan dana biasa, nasabah baru bisa

²¹ Arina Rusydiyah, Costumer service BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1, Wawancara Langsung, (23 Maret, Jam 16.05 WIB)

menunaikan ibadah haji maupun umroh apabila dana yang ada di dalam dana tersebut mencapai 25.500,000. Tetapi jumlah saldo haji yang di daftarkan ke SISKOHAT ialah Rp 25.100,000 sesuai dengan aturan yang di tetapkan oleh Kemenag dan 400,000 nya di simpan di dana biasa.

Hal ini senada dengan hasil wawancara dengan Bapak Ach Fauzan sebagai teller di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 sebagai berikut:

“akad yang digunakan di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 khususnya dana haji dan umroh yakni akad Mudharabah Mutlaqah. Jadi bank membagikan untuk hasil yang profitabel serta komperatif. Tidak hanya mendapatkan profit serta keringanan, dana ini tidak terdapat bagian. Dana ini karakternya tidak dapat di raih. Esok dapat ditarik bila telah menggapai Rp. 25. 500, 000 buat registrasi dini jatah ataupun sehabis pergi, jadi bila melaksanakan pencabutan rekening harus di tutup. Dalam determinasi akuisisi untuk hasil dana haji serta umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 ini leluasa bayaran administrasi bulanan serta tidak menghalangi jumlah hari dalam penginvestasian dana dari pelanggan, bayaran awal mulanya Rp. 100, 000 tetapi BSI KCP Sumenep berikan standar minimum jumlah bayaran pelanggan berikutnya ialah sebesar Rp. 10. 000 (melalui teller) serta Rp 1(melalui echannel) dengan begitu, walaupun badan atau pelanggan berbisnis pada akhir bulan dengan minimum Rp. 10. 000 mereka hendak langsung mendapatkan untuk hasil pada akhir bulan pembagian pemasukan. Tetapi akuisisi besarnya untuk hasil dicocokkan dengan waktu durasi bisnis(selisih pada umumnya dana) senantiasa dengan pembagian 96:4%.”²²

Dapat di simpulkan bahwa *Mudharabah Mutlaqah* ialah wujud kegiatan serupa antara shahibul maal serta mudharib yang cakupannya amat besar serta tidak di batasi oleh detail tipe serta upaya, durasi, serta wilayah bidang usaha. Aplikasi Mudharabah Muthlaqah bisa bercorak dana ataupun simpanan alhasil ada 2 tipe penghimpun dana ialah, Dana Mudharabah serta Simpanan Mudharabah. Mudharabah Muthlaqah terkategori dalam pemodalannya yang tidak terikat serta dalam perbankan syariah dibagi

²² Ach Fauzan, Teller BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 Wawancara Langsung, (23 Maret, Jam 15.35 WIB)

atas 2 berbagai ialah pemodalan yang tidak terikat dengan yang bukan bank, serta pemodalan terikat dari bank lain. Dengan determinasi untuk hasil ini pelanggan lebih diuntungkan, profit yang dialami oleh pelanggan ialah tidak terdapatnya batas jumlah hari dalam determinasi bisa ataupun tidaknya untuk hasil. Jadi determinasi hubungan keluarga untuk serta kalkulasi untuk hasil pada dana haji serta umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 ini didasarkan pada: 1) besarnya nisbah didasarkan atas perjanjian bersama. 2) kalkulasi untuk hasil hendak dicoba atas bawah selisih pada umumnya. 3) untuk hasil hendak dibayarkan tiap bulannya. 4) pajak atas dana hendak dipotong serta untuk hasil cocok dengan determinasi perundang-undangan yang legal.

Hal ini senada dengan hasil wawancara dengan Ibu Ayu Nurfitria Sari sebagai Customer Service di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 sebagai berikut:

“Di dana haji serta umroh ini memakai akad mudharabah muthlaqah dengan hubungan keluarga untuk hasilnya 86%: 4%. Determinasi akuisisi untuk hasil dana haji serta umroh, BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 tidak menghalangi jumlah hari dalam menanamkan dana badan. Tetapi BSI berikan standar minimum jumlah selisih dana pelanggan ialah Rp. 100. 000, walaupun pelanggan berbisnis pada akhir bulan dengan minimum selisih dana 100. 000, hingga hendak langsung menemukan untuk hasil pembagian pemasukan. Tetapi akuisisi besarnya untuk hasil dicocokkan dengan selisih pada umumnya dana.²³

²³Ayu Nurfitria Sari, Customer Service BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1, wawancara langsung , (25 Mei, Jam 16.12 WIB)

Perhitungan nisbah bagi hasil bulan November pada tahun 2022 dapat dilihat pada table sebagai berikut:

Bersumber pada bagan diatas, buat perhitungannya ialah untuk hasil $4\% \times 10.000.000$ (penempatan) = 400.000 pertahun, kemudian $400.000 : 360$ hari = $1.111,111$ kemudian $1.111,111 \times 30$ hari = $33.333,33 - 20\% = 6.666,66667$

hingga didapatlah untuk hasil dana haji serta umroh pada bulan November ialah sebesar $6.666,66667$.

Dari sebagian hasil tanya jawab yang sudah periset jalani diperoleh sebagian statment mengenai untuk hasil dana haji serta umroh ialah dana haji serta umroh memakai bentuk untuk hasil keuntungan sharing serta hubungan keluarga untuk hasilnya 96% buat bank serta 4% buat pelanggan dan dana haji serta umroh memakai akad mudhrabah muthlaqah. Serta tujuan produk dana haji serta umroh sendiri ialah buat menolong warga dalam menolong warga dalam merancang hasrat ibadah haji

Tabel 1.6

Perhitungan Nisbah/ Bagi Hasil Tabungan Haji dan Umroh November 2022

No.	Perhitungan	Jumlah	Keterangan
1	Bagi Hasil	4%	
2	ER	0.40%	*Tiap Bulan Berubah
3	Penempatan	10.000.000	
4	Bagi Hasil Per Tahun	400.000	
5	Jumlah Hari Per Tahun	360	
6	Margin Per Hari	1.111,111	
7	Hari Dalam Bulan	30	
8	Margin November 2022	33.333.33	
9	Pajak	20%	
10	Nominal Pajak	6.666,666	

ataupun umroh ke tanah bersih, dengan cara terencana cocok keahlian finansial serta

waktu durasi yang dikehendaki. Sebaliknya profit yang diterima oleh pelanggan dari dana haji serta umroh ialah untuk hasil yang didapat tiap bulannya cocok dengan perjanjian. Tidak hanya itu produk dana haji serta umroh ini ialah salah satu produk harapan di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1, sebab larisnya produk yang luar lazim itu perihal ini dirasa sebab strategisnya posisi kantor yang terletak di tengah kota Kabupaten Sumenep.

Dana haji serta umroh bisa dijadikan opsi penting sebab dana haji serta umroh ini sudah mendapatkan ajaran serta pandangan syariah dari Badan Syariah Nasional Badan Malim Indonesia, serta BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 ini buat menjual dana haji tidak menyiakan peluang yang terdapat dengan menjual dana haji serta umroh ke semua susunan warga di area sumenep. Terdaftar banyak sekali orang yang membuka dana haji serta umroh lewat BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 dari bermacam aspek yang jadi pemicu warga membuka dana haji serta umroh, salah satunya ialah dana haji serta umroh legal buat semua umur bersumber pada prindip syariah dengan akad Wadiah serta Mudharabah. Leluasa bayaran administrasi bulanan, online dengan SISKOHAT, pelunasan haji dengan cara online, menolong pemograman ibadah haji serta umroh serta menemukan kartu haji serta umroh untuk pelanggan yang mencatat haji.²⁴

C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi, kemudian peneliti akan memaparkan sesuai yang di peroleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai

²⁴Brosur Dana Haji dan Umroh

berikut:

1. Bagaimana Perkembangan Dana Haji Dan Umroh Di BSI KCP Sumenep

Tunojoyo 1

- a. Pada tahun 2020 mengalami penurunan peminat dana haji dan umroh karena dampak dari Covid 19, tetapi perkembangan ditahun berikutnya yakni pada tahun 2022 sangat pesat.

2. Bagaimana Bentuk Bagi Hasil Dana Haji Dan Umroh Di BSI KCP

Sumenep Trunojoyo 1

- a. Dana haji dan umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyon1 menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* dengan bagi hasil 96%:4%.
- b. Bentuk bagi hasil pada dana haji dan umroh menggunakan bentuk *profit sharing* (laba bersih).
- c. Pendistribusian bagi hasil dana haji dan umroh dilakukan setiap awal bulan.
- d. Determinasi akuisisi untuk hasil pada dana haji serta umroh tidak menghalangi jumlah hari dalam menanamkan dana pelanggan.
- e. Akuisisi besarnya untuk hasil dicocokkan dengan selisih pada umumnya dana.
- f. Bank Syariah Indonesia member standar minimum jumlah selisih dana pelanggan ialah sebesar Rp. 100. 000.

D. Pembahasan

1. Perkembangan Dana Haji Dan Umroh Di BSI KCP Sumenep Trunojoyo

1

Dalam rangka mewujudkan visi Bank Syariah Indonesia yakni untuk menjadi Top 10 Islamic Bank, maka Bank Syariah Indonesia selalu berupaya mengembangkan produk dan layanan yang dimiliki. Salah satu layanan yang melekat dengan bank syariah termasuk Bank Syariah Indonesia ialah layanan Haji. Saat ini Bank Syariah Indonesia telah memiliki produk Dana Haji dan Dana Talangan Haji. Perkembangan kedua produk layanan Haji tersebut cukup cepat disebabkan dapat diamati serta terus menjadi banyaknya warga Indonesia khususnya yang mau menunaikan ibadah haji dari tahun ketahun terus menjadi bertambah cepat serta itu pula tidak lepas serta andil Bank Syariah dalam meningkatkan produk dana hajinya supaya seluruh golongan atau kalangan bisa menunaikan ibadah haji.

Kemajuan peminat penerapan haji serta umroh dari tahun ketahun bertambah, bisa dicermati dari jatah pemberangkatan ataupun era menunggu yang terus menjadi hari terus menjadi lama. Mengenal meningkat peminat haji ataupun umroh tiap tahun bertambah alhasil menimbulkan durasi menunggu terus menjadi lama. Alhasil buat menolong calon jamaah yang mau menunaikan peranan damai islam yang ke 5, salah satu bank syariah ialah BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 membagikan penyediaan produk dana haji serta umroh dengan memakai akad Mudharabah Muthlaqah. Walaupun pada tahun 2020 hadapi penyusutan namun kemajuannya ditahun selanjutnya ialah pada tahun 2022 amat cepat. Dimana yang kita tahu Covid 19 ini kurangi pemasukan yang didapat warga bagus itu pendapatan dari bidang usaha atau pembayaran imbalan oleh industri. Dari terdapatnya Covid 19 pendapatan yang di

dapat oleh para pekerja hendak di potong sebagian persen. Alhasil warga hendak kurangi pengeluaran yang dirasa tidak sangat berarti serta mementingkan buat pelampiasan keinginan utama. Perihal ini nampak dari menyusutnya jumlah calon haji atau umroh yang mencatat sebesar 50% dari pada tahun- tahun lebih dahulu. Posisi yang penting yang mensupport keberhasilan larisnya produk dana haji serta umroh serta yang paling utama ialah profesionalnya dan jasa para staff jadi perihal yang tidak dapat di abaikan. Tapi seiring berjalannya waktu dan berkembangnya teknologi pendaftaran haji atau pembuatan dana haji sudah beralih ke online yakni dengan mendownload aplikasi BSI Mobile di Appstore maupun Playstore dan mendaftar bagi nasabah yang sudah mempunyai dana BSI, tetapi bagi nasabah yang memang sebelumnya tidak mempunyai dana BSI tetap mendatangi kantor untuk mendaftar atau membuat dana haji. Tetapi sejak awal tahun 2020 sejak terjadinya Covid 19 terjadi penurunan pendaftar/peminat dana haji dan kemudian terjadi peningkatan kembali pada tahun 2022 sampai pada tahun 2023 ini sudah mulai bertambah kembali karena sudah mulai masuk pendaftaran porsi haji baru. Bank juga mengembangkan upaya agar nasabah merasa puas, salah satu pengembangan yang dilakukan bank yakni dengan meningkatkan kualitas produk, kualitas pelayanan.

Menurut Syafi'I Antonio dalam bukunya yang berjudul Bank Syariah Dari Teori ke Praktek, terkait perkembangan Bank Syariah yakni dengan beberapa strategi yakni:

- a. Penyempurnaan determinasi, usaha yang dicoba ialah adaptasi fitur bawah Hukum Bank Sentra, Hukum Perbankan, serta kategorisasi perangkat-perangkat determinasi pendukung kegiatan operasional bank syariah.

Dalam UU Nomor. 10 Tahun 1998 mengenai pergantian UU Nomor. 7 Tahun 1992 mengenai perbankan, sudah dilakukan pasal-pasal yang membuka kesempatan pengembangan yang lebih besar untuk bank syariah.

- b. Pengembangan Jaringan Bank Syariah, paling utama tertuju buat sediakan akses yang lebih besar pada warga dalam mendapatkan jasa pelayanan bank syariah. Tidak hanya itu, dengan terus menjadi bertumbuhnya jaringan bank syariah, hendak mensupport pembuatan pasar duit dampingi bank yang amat berarti dalam metode operasional perbankan syariah alhasil bisa bertumbuh dengan cara segar.
- c. Pengembangan Peranti Moneter, kategorisasi peranti moneter dicoba dalam bagan mensupport kebijaksanaan moneter serta kegiatan upaya bank syariah. Dalam kaitannya dengan kegiatan upaya bank syariah hingga pembuatan peranti ini diharapkan bisa menolong pengembangan pasar duit dampingi bank syariah.
- d. Penerapan Kegiatan Pemasarakatan Perbankan Syariah, kegiatan pemasarakatan yang dilaksanakan bermaksud buat membagikan data yang komplit serta betul hal kegiatan upaya perbankan syariah pada warga, bagus itu wiraswasta, golongan perbankan, ataupun warga yang lain. Cocok kapasitasnya selaku daulat pembinaan serta pengawasan bank, Bank Indonesia bisa berfungsi jadi pelapor kegiatan bank syariah. Supaya pemasarakatan ini bisa terselenggara dengan bagus, dibutuhkan kerjasama dengan lembaga- lembaga lain, semacam akademi besar, para malim, badan ajakan, federasi, alat massa cap ataupun elektronik, ataupun

lembaga- lembaga yang lain yang mempunyai keahlian serta akses yang besar dalam penyebarluasan data kepada warga.²⁵

Sedangkan teori yang di kemukakan oleh Adi Warman A Karim terkait dengan perkembangan bank syariah yakni, kemajuan perbankan syariah ini pastinya pula wajib dibantu oleh pangkal energi insani yang mencukupi, bagus dari bidang mutu ataupun kuantitasnya. Tetapi, kenyataan yang terdapat membuktikan kalau sedang banyak pangkal energi insani yang sepanjang ini ikut serta di institusi syariah tidak mempunyai pengalaman akademis ataupun efisien dalam Islamic Banking. Pastinya situasi ini lumayan penting mempengaruhi daya produksi serta profesionalisme perbankan syariah itu sendiri. Inilah yang memanglah wajib mendapatkan atensi dari kita seluruh, ialah mengecap pangkal energi insani yang sanggup mengamalkan ekonomi syariah disegala lini sebab bentuk yang bagus tidak bisa jadi bisa berjalan apabila tidak dibantu oleh pangkal energi insani yang bagus pula.²⁶

Teori yang dikemukakan keduanya terkait perkembangan bank syariah yakni, bank akan berkembang sesuai dengan apa yang diharapkan apabila sesuai dengan prinsip syariah ataupun undang-undang. Dan juga, apabila strateginya sesuai dengan pertumbuhan pemahaman masyarakat yang ada di kalangan tersebut, bank akan berkembang sangat pesat. Sesuai dengan perkembangan yang ada di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 yakni seiring berjalannya waktu, bank semakin meningkatkan pelayanan, strategi, pemasaran yang ada di bank, bank mampu mengembangkan

²⁵ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 227-229.

²⁶ Adiwarmen A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada), 27.

potensinya baik dari segi produk-produknya, biayanya maupun yang lainnya.

2. Bentuk Bagi Hasil Dana Haji Dan Umroh Di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1

Bentuk bagi hasil ialah akad penjatahan profit serta ataupun kehilangan dengan besar penjatahan khusus serta beberapa dana antara golongan owner dana dengan golongan yang memakai dana. Untuk hasil pula ialah jumlah pemasukan yang diperoleh pelanggan bersumber pada pemberian keuntungan yang diperoleh oleh bank, untuk hasil terkait pada profit upaya yang dijalani, bila tidak mendapatkan profit hingga kehilangan dijamin oleh kedua koyak golongan ialah bank serta pelanggan. Besarnya determinasi jatah untuk hasil antara kedua koyak golongan yang berikutnya diucap hubungan keluarga, ditetapkan cocok perjanjian bersama, serta wajib terjalin dengan terdapatnya kerelaan di tiap- tiap golongan tanpa terdapatnya faktor desakan.

Untuk hasil ialah penjatahan atas hasil upaya yang sudah dicoba oleh golongan-golongan yang melaksanakan akad ialah golongan pelanggan serta bank. Dalam perihal ini ada 2 golongan yang melaksanakan akad upaya hingga hasil atas upaya yang dicoba oleh kedua koyak golongan ataupun salah satu golongan, hendak dipecah cocok jatah tiap- tiap golongan yang melaksanakan akad akad. Penjatahan hasil upaya dalam bank diresmikan dengan memakai hubungan keluarga. Hubungan keluarga ialah presentase khusus yang dituturkan dalam akad kegiatan serupa upaya, besarnya hubungan keluarga untuk hasil dihitung cocok dengan hubungan keluarga yang sudah di sepakati diawal akad.

Mudharabah muthlaqah ialah bentuk kegiatan serupa antara shahibul maal dan

mudharib yang cakupannya amat besar serta tidak dibatasi oleh spesifikasi tipe upaya, durasi, serta wilayah bidang usaha. Di dalam mudharabah muthlaqah dimana owner dana membagikan independensi pada pengelola dana dalam pengurusan investasinya, mudharabah ini pula diucap pemodalannya tidak terikat. Bersumber pada prinsip ini tidak terdapat pemisahan untuk bank dalam memakai dana yang dikumpulkan. Mudharabah muthlaqah bisa diucap dengan pemodalannya dari owner dana pada bank, serta bukan ialah peranan ataupun ekuitas bank. Dalam ulasan Fiqih Malim Salafus Alim kerap kali dicontohkan dengan pernyataan *if' al ma syi' ta* (lakukanlah sesukamu) serta *shahibul maal* ke mudharib yang membagikan kewenangan yang amat besar.²⁷ Bila tidak terdapat syarat yang ditetapkan *shahibul maal*, hingga bila terjalin kerugian dalam bidang usaha itu, mudharib tidak menanggung efek ataupun kehilangan. Kehilangan seluruhnya dijamin *shahibul maal*.²⁸

Profit sharing ialah untuk hasil yang dihitung dari pemasukan sehabis dikurangi bayaran pengurusan dana. Dalam bentuk syariah pola ini bisa dipakai buat kebutuhan penyaluran hasil upaya badan finansial syariah. Dengan cara simpel bisa dibidang kalau yang dipecah menghasilkan ialah keuntungan dari suatu upaya. Pada perbankan syariah sebutan yang kerap dipakai ialah *keuntungan and loss sharing*, dimana perihal ini bisa dimaksud selaku penjatahan antara profit serta cedera dari pemasukan yang diperoleh atas hasil upaya yang sudah dicoba.

Bentuk keuntungan *and loss sharing* dalam pelaksanaannya ialah wujud dari

²⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 97.

²⁸ Nurul Huda dan Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis Dan Praktis*, (Jakarta: Kencana 2010), 77.

akad kegiatan serupa antara investor (penanam modal) serta pengelola modal(entrepreneur) dalam melaksanakan kegiatan upaya ekonomi, dimana diantara keduanya hendak terikat kontrak kalau di dalam upaya itu bila menemukan profit hendak dipecah kedua koyak golongan cocok hubungan keluarga perjanjian diawal akad, serta sedemikian itu pula apabila upaya hadapi kehilangan hendak dijamin bersama cocok jatah tiap- tiap.

Kehilangan untuk investor tidak mendapatkan balik modal investasinya dengan cara utuh atau totalitas, serta untuk pengelola modal tidak mendapatkan imbalan ataupun hasil dari jerih payahnya atas kegiatan yang sudah dicoba.

Profit yang diterima dari hasil upaya itu hendak dicoba penjatahan sehabis dicoba kalkulasi terlebih dulu atas biaya- biaya yang sudah dikeluarkan sepanjang cara upaya. Profit upaya dalam bumi bidang usaha bisa minus maksudnya upaya puntung, positif berarti terdapat nilai lebih sisa dari pemasukan dikurangi biaya- biaya, serta nihil maksudnya antara pemasukan serta bayaran jadi balance. Profit yang dibagikan ialah profit bersih(net keuntungan) yang ialah keunggulan dari beda atas penurunan keseluruhan cash kepada keseluruhan revenue. Hubungan keluarga profit wajib diklaim dalam wujud presentase antara keduabelah golongan bukan diklaim dalam wujud angka nominal rupiah khusus. Nilai besaran hubungan keluarga ini timbul selaku hasil payau berunding antara shahibul maal dengan mudharib. Dengan begitu nilai hubungan keluarga ini bermacam- macam, dapat 50: 50, 60: 40, 70: 30 serta yang lain. Bentuk bagi hasil dana haji dan umroh di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* dengan nisbah bagi hasil 96:4 dan setoran minimal Rp. 10.000 akan mendapat bagi hasil pada awal bulan.

Berdasarkan fatwa DSN-MUI menetapkan fatwa No 02/DSN/MUI/IV/2000, Melaporkan kalau dana yang dibenarkan dengan cara syariah ialah dana yang bersumber pada prinsip mudharabah serta wadiah. Dana haji serta umrah ialah salah satu produk yang lumayan banyak disukai warga yang dipunyai oleh BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1. Dana haji serta umrah ini memakai akad Mudharabah Mutlaqah. Dalam penerapannya di BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1 Mudharabah Mutlaqah mempunyai metode (rukum serta syarat) ialah: Terdapat 4 damai serta ketentuan cocok dengan fiqh yang wajib dipadati dalam akad ialah: Awal, terdapatnya pelakon ataupun pelanggan selaku shahibulmaal serta bank berperan selaku mudharib. Kedua, terdapatnya subjek mudharabah ialah dana yang diberikan shahibul maal pada mudharib. Ketiga, penawaran qabul ataupun persetujuan dari kedua koyak golongan. Keempat, hubungan keluarga ataupun untuk hasil ialah damai yang khas dalam akad *mudharabah*.²⁹

Pada dana haji serta umrah shahibulmaal (pelanggan) memakai akad mudharabahmutlaqah dimana akad upaya antara shahibulmaal (pelanggan) serta mudharib (bank) dengan untuk hasil ketentuannya hendak dibagikan bercorak untuk hasil. Jadi, diawalnya telah terdapat persetujuan akad antara mudharib dengan shahibulmaal, dimana shahibulmaal menitipkan dananya kemudian mudharib memakai cocok keinginan serta shahibulmaal mendapatkan untuk hasil. Untuk hasil diterima dari dana dana. Tiap bulan Equivalent Rate (ER) di bank hadapi pergantian sebab menjajaki dari kemajuan profit serta kehilangan jadi seluruhnya telah diperhitungan, jika

²⁹Adiwarman A Karim, *Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: IIIT Indonesia, 2023), hal. 181-182.

keuntungannya lagi besar hingga ER nya dapat besar serta bila lagi kurang asian hingga ER nya dapat lebih kecil serta pada bulan November ER dekat 0, 40% perbulan. Hubungan keluarga penjatahan ditetapkan dengan presentase 96: 4%. Pelanggan serta Bank akur kalau Pelanggan cuma bisa melaksanakan pencabutan dana cocok dengan determinasi yang legal pada bank serta akur buat memberi hasil ataupun dana Pelanggan yang ditempatkan tersebut dengan Hubungan keluarga sebesar 4% buat Pelanggan. Serta 96% buat Bank yang hendak dihitung, dibukukan, serta dibagikan dengan cara bulanan bersumber pada prinsip penyaluran untuk hasil. Determinasi hubungan keluarga itu legal hingga dengan terdapatnya pergantian hubungan keluarga yang disetujui antara Bank serta Pelanggan.

Pelanggan dalam cara pembayaran dana haji serta umrah dapat melaksanakan pembayaan dengan cara/hari atau perbulan hingga dana itu beres buat kepergian haji serta umroh. Pelanggan di BSI KCP Sunnep Trunojoyo 1 dalam cara pembayaran dana haji serta umrah kebanyakan diterima dari penghasilannya selaku orang tani tiap hari.³⁰

³⁰Observasi langsung, (23 Maret, Jam 16.05 WIB)