

## Pengaruh Sistem Bagi Hasil Deposito Mudharabah Terhadap Minat Nasabah Berinvestasi Pada Bank Syariah

Weni Wulandari<sup>1</sup>, Ince Sisilia<sup>2</sup>

UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu<sup>12</sup>

e-mail:

<sup>1</sup>wulandariweni85@gmail.com

<sup>2</sup>incesisilia40@gmail.com

**ABSTRAK.** Lembaga Syariah di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat dari waktu ke waktu, khususnya Bank Syariah. Saat ini Indonesia merupakan negara keempat yang mempunyai potensi besar untuk pengembangan lembaga keuangan syariah. Perbedaan prinsip dan sistem menjadi salah satu alasan yang membuat masyarakat tertarik untuk berinvestasi pada Lembaga Syariah, khususnya investasi deposito yang menggunakan sistem mudharabah dalam perhitungan keuntungannya. Pada tahun 2009, setelah melakukan spin off, PT Bank BNI Syariah berhasil mengembangkan bisnisnya dengan menambah lebih banyak cabang dan meningkatkan jumlah simpanan pihak ketiga. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem simpanan Mudharabah, dan bagaimana minat nasabah berinvestasi di Bank Syariah. Dan untuk mengetahui pengaruh sistem yang membuat masyarakat tertarik terhadap produk simpanan. Lokasi penelitian ini adalah pada PT Bank BNI Syariah Cabang Bogor sebagai salah satu Bank Syariah yang diminati masyarakat. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif untuk mengetahui dan menunjukkan hubungan antara sistem simpanan sistem bagi hasil mudharabah terhadap minat nasabah untuk berinvestasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penghitungan keuntungan yang digunakan PT Bank BNI Syariah adalah bagi hasil, dengan akad simpanan yang digunakan adalah Mudharabah Mutlaqah. Berdasarkan penelaahan laporan tahunan PT BNI Syariah tahun 2010 – 2012, jumlah DPK mengalami peningkatan. Hal ini dikarenakan produk PT Bank BNI Syariah sudah dipercaya oleh nasabah. Selain itu, pengetahuan konsumen tentang Ekonomi Islam yang menggunakan sistem bagi hasil semakin baik. Jadi dapat disimpulkan bahwa sistem bagi hasil pada deposito mudharabah dapat mempengaruhi minat nasabah untuk berinvestasi pada deposito.

**Kata kunci:** Bagi Hasil; Deposito Mudharabah; Minat Nasabah;

### PENDAHULUAN

Dalam penilaian Global Islamic Financial Report (GIFR) tahun 2011, Indonesia menduduki urutan keempat negara yang memiliki potensi dan kondusif dalam pengembangan industri keuangan syariah setelah Iran, Malaysia dan Saudi Arabia. Dengan melihat beberapa aspek dalam penghitungan indeks, seperti jumlah bank syariah, jumlah lembaga keuangan non-bank syariah, maupun ukuran aset keuangan syariah yang memiliki bobot terbesar, maka Indonesia diproyeksikan akan menduduki peringkat pertama dalam beberapa tahun ke depan.

Menurut Dr. Halim Alamsyah Deputi Gubernur Bank Indonesia, sampai dengan bulan Februari 2012, industri perbankan syariah telah mempunyai jaringan sebanyak 11 Bank Umum Syariah (BUS), 24 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 155 BPRS, dengan total jaringan kantor mencapai 2.380 kantor yang tersebar di hampir seluruh penjuru nusantara. Total aset perbankan syariah mencapai Rp149,3 triliun (BUS & UUS Rp145,6 triliun dan BPRS Rp3,7 triliun) atau tumbuh sebesar 51,1% dari posisi tahun sebelumnya. Industri perbankan syariah mampu menunjukkan akselerasi

pertumbuhan yang tinggi dengan rata-rata sebesar 40,2% pertahun dalam lima tahun terakhir (2007-2011), sementara rata-rata pertumbuhan perbankan nasional hanya sebesar 16,7% pertahun. Oleh karena itu, industri perbankan syariah dijuluki sebagai 'the fastest growing industry'.

Pada umumnya produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank-bank syariah meliputi produk dana (tabungan mudharabah, giro wadiah, dan deposito Mudharabah), produk pembiayaan (muhabakah angsuran, muhabakah sekaligus, ijarah bai ut takjiri, dan musyarakah). Dan produk jasa (kiriman uang wakalah, inkaso wakalah, dan garansi bank wakalah). Sedangkan pada bank-bank konvensional produk jasa yang ditawarkan

Yaitu berupa tabungan, menyediakan mekanisme dan alat pembayaran yang efisien

Dalam kegiatan ekonomi, menyediakan fasilitas untuk perdagangan internasional, memberikan pelayanan penyimpanan untuk barang-barang berharga, dan menawarkan jasa-jasa keuangan lain, misalnya kartu kredit, cek perjalanan (traveler check), ATM, transfer dana dan sebagainya.

Menurut Boesono (2007), ada tiga prinsip dalam operasional bank syariah yang berbeda dengan bank konvensional, terutama dalam pelayanan terhadap nasabah, yang harus dijaga oleh para banker:

1. Prinsip keadilan, yakni imbalan atas dasar bagi hasil dan margin keuntungan Ditetapkan atas kesepakatan bersama antara bank dan nasabah.
2. Prinsip kesetaraan, yakni nasabah penyimpan dana, pengguna dana dan bank Memiliki hak, kewajiban, beban terhadap resiko dan keuntungan yang berimbang
3. Prinsip ketenteraman, bahwa produk bank syariah mengikuti prinsip dan kaidah Muamalah Islam (bebas riba dan menerapkan zakat harta) akan tetapi tidak sedikit Lembaga keuangan yang berbasis syariah, akan tetapi pada praktek pelaksanaannya Tidak ubahnya dengan lembaga keuangan konvensional.

Oleh karena ketiga prinsip itu banyak masyarakat yang tertarik untuk berinvestasi pada bank syariah. Investasi syariah lebih logis dan cenderung tidak memberatkan kedua belah pihak yang melakukan transaksi investasi karena dalam investasi syariah tidak mengenal adanya bunga. Keuntungan yang di dapat dalam investasi syariah adalah murni hasil dari perputaran uang yang tidak memiliki jumlah angka tertentu baik secara nominal maupun persentase dalam pembagian hasil.

Salah satu contoh produk investasi yang sedang diminati yaitu deposito. Deposito di bank syariah dikelola dengan cara investasi atau mudharabah, sehingga biasa dikenal dengan Deposito Mudharabah. Yaitu bentuk perniagaan dimana pemilik modal (nasabah) menyetorkan modalnya kepada pengelola (bank) untuk diusahakan dengan keuntungan akan dibagi bersama sesuai dengan kesepakatan dari kedua belah pihak. Sedangkan kerugian, jika ada akan ditanggung oleh si pemilik. Bank Syariah tidak membayar bunga deposito kepada deposan tetapi membayar bagi hasil keuntungan yang ditetapkan dengan nisbah. Pertumbuhan nasabah yang berminat pada deposito mudharabah ini dapat dilihat melalui laporan tahunan (Annual Report) bank syariah dan jumlah perkembangan setiap tahunnya.

Pada tanggal 29 April 2000, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk membentuk Unit Usaha Syariah (UUS) untuk merespons kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih tahan terhadap krisis ekonomi. Dimulai dengan lima kantor cabang yakni di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin. Seiring berjalannya waktu berturut-turut UUS BNI ditahun 2003 hingga 2004 mendapatkan penghargaan the mostprofitablebank di antara dua BUS (Bank Umum Syariah) dan delapan UUS (Unit Usaha Syariah). Dan ditahun 2009 BNI Syariah membuktikan perkembangannya dengan pembentukan Tim Implementasi Bank Umum Syariah yang akan mentransformasikan UUS BNI menjadi PT Bank BNI Syariah sebagai implementasi dari UU Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah didukung dengan Peraturan Bank Indonesia No. 11/10/PBI/2009 tanggal 19 Maret 2009 tentang Pemisahan Unit Usaha Syariah dari Bank Konvensional. Terbukti berdasarkan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No.

12/41/KEP.GBI/2010, PT Bank BNI Syariah resmi beroperasi sebagai Bank Umum Syariah pada tanggal 19 Juni 2010 dengan 27 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.

## **METODOLOGI**

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu memberikan gambaran dan uraian mengenai sistem bagi hasil pada produk perbankan syariah khususnya pada Deposito Mudharabah, selain itu penulis juga akan mencoba melihat apakah sistem ini berpengaruh terhadap minat para nasabah untuk berinvestasi pada produk Deposito yang ditawarkan pada Bank BNI Syariah.

Metode analisis yang digunakan adalah metode analisa data deskriptif kualitatif yaitu teknik analisis data yang digunakan dengan cara menggambarkan tentang obyek dalam penelitian ini serta menguraikan dalam bentuk kalimat atau dalam bentuk pernyataan? berdasarkan data yang dikumpulkan dengan tujuan untuk mendapatkan suatu kesimpulan dari rumusan masalah. Penelitian bermaksud untuk menggambarkan keadaan yang ada di lapangan kemudian mengadakan analisis data-data yang diperoleh.

## **TEMUAN DAN PEMBAHASAN**

### **Sistem Bagi Hasil Deposito Mudharabah**

BNI Syariah berkomitmen terhadap perkembangan perbankan syariah dengan semangat amanah dan jamaah memberikan yang terbaik sesuai kaidah. Berdasarkan hasil pengawasan DPS (Dewan Pengawas Syariah) selama tahun 2011 melalui uji petik di Kantor Pusat dan beberapa kantor cabang BNI Syariah, dengan ini DPS menyatakan bahwa secara global keseluruhan operasional BNI Syariah telah memenuhi ketentuan syariah berdasarkan Fatwa DSN-MUI dan opini DPS.

Sistem bagi hasil ini adalah ciri khusus dari perbankan syariah yang membedakannya dengan perbankan konvensional yang menggunakan sistem bunga dalam kegiatan operasinya yang mana bunga tersebut telah ditentukan diawal. Berdasarkan riset yang dilakukan penulis pada laporan tahunan (annual report) PT. Bank BNI Syariah, diketahui bahwa ikhtisar kebijakan akuntansi atas Hak nasabah untuk pembagian bagi hasil danasyirkah temporer atau investasi dengan akad Mudharabah Muthlaqah merupakan bagian bagi hasil milik nasabah yang didasarkan Pada prinsip mudharabah atas hasil pengelolaan dana mereka oleh Bank. Pendapatan Yang dibagikan adalah yang telah diterima (cashbasis). Pembagian hasil usaha dilakukan Berdasarkan prinsip bagi hasil usaha yaitu dari pendapatan bank yang diterima berupa Laba kotor (gross profit margin). Dengan kata lain sistem bagi hasil yang digunakan BNI Syariah menggunakan prinsip sistem bagi hasil revenue sharing. Dimana keuntungan Yang dibagikan adalah pendapatan yang diterima bank. Berdasarkan PSAK 105 Akuntansi Mudharabah, akad mudharabah dikategorikan menjadi 3 yaitu jenis: Mudharabah Muthlaqah, Mudharabah Muqqayadah dan Mudharabah musyarakah

Namun berdasarkan data yang diperoleh diketahui bahwa produk Deposito yang ditawarkan pada PT. Bank BNI Syariah bernama Deposito iB Hasanah yaitu simpanan berjangka yang menggunakan prinsip Mudharabah Mutlaqah. Mudharabah Muthlaqah adalah akad antara pihak pemilik modal (shahibul maal) dengan pengelola (mudharib) untuk memperoleh keuntungan, yang kemudian akan dibagikan sesuai nisbah yang disepakati. Deposito iB Hasanah mengelola dana nasabah dengan cara disalurkan untuk pembiayaan usaha produktif maupun pembiayaan konsumtif yang halal dan bermanfaat untuk kemaslahatan umat.

Hal ini menyatakan bahwa produk Deposito yang dikeluarkan bank ini telah sesuai dengan Fatwa DSN Nomor 3 Tahun 2000 yang mana deposito yang dibenarkan dalam syariah adalah

deposito yang berdasarkan prinsip mudharabah. Dalam transaksi deposito mudharabah, nasabah bertindak sebagai pemilik dana (shahibul maal) dan bank bertindak sebagai pengelola dana (mudharib). Dalam kapasitasnya sebagai mudharib, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk bermudharabah dengan pihak lain.

### **Mudharabah Muthlaqah**

Mudharabah ini adalah bentuk kerja sama yang dilakukan antara dua pihak dimana pihak yang pertama atau pemilik dana, didalam penelitian ini adalah nasabah yang berinvestasi pada deposito kepada pihak kedua yaitu pihak bank, dan keuntungan dibagikan berdasarkan kesepakatan dan apabila sewaktu-waktu terjadi kerugian finansial maka hanya ditanggung oleh pemilik dana.

Untuk produk deposito yang ditawarkan oleh BNI Syariah adalah deposito berdasarkan prinsip mudharabah muthlaqah, dimana pemilik dana memberikan kebebasan atas pengelolaan dana tersebut, investasi ini disebut juga sebagai investasi dana tidak terikat. Untuk jenis mudharabah ini tidak ditentukan masa berlakunya, di daerah mana usaha tersebut akan dilakukan atau dikerjakan.

Dana yang diberikan pada investasi ini tidak boleh digunakan untuk membiayai suatu proyek atau pekerjaan yang dilarang Islam atau yang haram seperti, untuk usaha perdagangan minuman keras, usaha peternakan babi dll. Adapun rukun mudharabah ini adalah sebagai berikut:

- a) Pelaku terdiri atas pemilik dana dan pengelola dana
- b) Objek mudharabah berupa modal kerja
- c) Ijab qabul/ serah terima
- d) Nisbah/ keuntungan

### **Akuntansi Untuk Pemilik Dana**

1. Dana mudharabah yang disalurkan oleh pemilik dana diakui sebagai investasi Mudharabah pada saat pembayaran kas
2. investasi mudharabah dalam bentuk kas diukur sebesar jumlah yang dibayarkan
3. Jika nilai investasi mudharabah turun sebelum usaha dimulai disebabkan rusak, Hilang atau faktor lain yang bukan kelalaian atau kesalahan pihak pengelola dana, Maka penurunan nilai tersebut diakui sebagai kerugian dan mengurangi saldo Investasi mudharabah.
4. Jika sebagian investasi mudharabah hilang setelah dimulainya usaha tanpa Adanya kelalaian atau kesalahan pengelola dana, maka kerugian tersebut Diperhitungkan pada saat bagi hasil.
5. Usaha mudharabah dianggap mulai berjalan sejak dana atau modal usaha Mudharabah diterima oleh pengelola dana.
6. Kelalaian atas kesalahan pengelola dana, antara lain, ditunjukkan oleh:
  - a) persyaratan yang ditentukan di dalam akad tidak dipenuhi;
  - b) tidak terdapat kondisi di luar kemampuan (force majeure) yang lazim dan/atau yang telah ditentukan dalam akad; atau
  - c) hasil keputusan dari institusi yang berwenang.
7. Jika akad mudharabah berakhir sebelum atau saat akad jatuh tempo dan belum Dibayar oleh pengelola dana, maka investasi mudharabah diakui sebagai piutang. Jika investasi mudharabah melebihi satu periode pelaporan, penghasilan usaha Diakui dalam periode terjadinya hak bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati.

8. Kerugian yang terjadi dalam suatu periode sebelum akad mudharabah berakhir diakui sebagai kerugian dan dibentuk penyisihan kerugian investasi.

### **Minat Nasabah**

Untuk melihat minat nasabah pada PT. Bank BNI Syariah ini, khususnya pada produk investasi Deposito Mudharabah penulis menggunakan Laporan Tahunan (annual report) yang diterbitkan oleh PT. Bank BNI Syariah pada tahun 2010, 2011, dan tahun 2013.

Semakin banyak masyarakat yang berminat terhadap produk dan layanan yang ditawarkan pada Bank BNI Syariah, dapat mendorong pertumbuhan pada jumlah nasabah serta aset yang dimiliki bank atas keuntungan yang diperolehnya atas hasil usaha yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah, dan demi mencapai visi dan misi perusahaan. Untuk mencapai tujuan usaha pada tahun 2012, BNI Syariah melakukan implementasi langkah-langkah strategis antara lain dengan:

1. Strategi pengumpulan dana individu dilakukan dengan cara mengoptimalkan Jaringan cabang dan kerja sama keagenan, melaksanakan program loyalty, pemberian Hadiah langsung, program marketing communication Dan sebagainya. Sedangkan pengumpulan dana institusi dilakukan dengan cara kerjasamadengan Perguruan tinggi, menjaga hubungan dengan nasabah institusi yang dominan serta Pengembangan fitur produk dan layanan. Hal ini dilakukan untuk menambah jumlah Nasabah.
2. Peningkatan fee based income antara lain melalui optimalisasi bisnisrahn, kartu Hasanah, pengembangan remittance dan trade financeserta transactional banking.
3. Strategi pengembangan pembiayaan difokuskan pada lini bisnis konsumen, komersial, Kartu pembiayaan, dan bisnis mikro. Strategi bisnis pembiayaan konsumen dilakukan Melalui kerja sama dengan lebih dari seratus developer di Jabodetabek, peningkatan Kompetensi staf verifikasi, taksasidan mempercepat proses.

Sedangkan strategi Pembiayaan komersial dilakukan melalui ekspansi secara selektif dengan Mengutamakan sindikasi dan linkage program, club deal/sindikasi/konsorsium dengan Perbankan/bank umum syariah lainnya. Strategi bisnis kartu pembiayaan Dilakukan dengan program promo pendidikan melalui Hasanah Card Go Internasional, pembentukan unit Hasanah Card di cabang, penambahan tenaga Untukcollection dan pengembangan produk dan fitur produk Berdasarkan data yang diperoleh diketahui bahwa untuk menarik perhatian minat para nasabah dalam rangka meningkatkan penambahan jumlah nasabah dengan memberikan pelayanan yang terbaik, BNI Syariah fokus pada peningkatan layanan dari sisi teknologi dan kemudahan transaksi. Penyebarluasan informasi mengenai penyempurnaan terhadap fitur produk serta penawaran program yang menarik dan bermanfaat bagi nasabah disampaikan melalui media-media yang mudah diakses masyarakat seperti:

1. Website [www.bniSyariah.co.id](http://www.bniSyariah.co.id)
2. Iklan di media cetak dan elektronik
3. Pelaksanaan event
4. Jejaring sosial seperti Facebook, Twitter dan lain-lain
5. Sponsorship dan kerja sama dengan mitra

Namun dalam upaya pengembangan bank syariah ini, masih banyak kendala atau hambatan dalam rangka menarik minat para nasabah, antara lain seperti:

- 1) Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai konsep perbankan syariah dan produk yang ditawarkan.
- 2) Kantor cabang yang masih terbatas, sehingga tidak mudah diakses.

3) Masih Kurangnya sumber daya yang mengerti dan memiliki pemahaman mengenai perbankan syariah.

Dalam kurun waktu 6 (enam) bulan setelah spin off (19 Juni 2010-Desember 2010), BNI Syariah berhasil membukukan laba bersih sebesar Rp36,5 miliar dari target laba sebesar Rp7,181 miliar. Laba bersih tersebut antara lain dicapai karena BNI Syariah berhasil mengelola dengan tepat antara dana pihak ketiga dan aktiva produktif. Hal itu membuktikan bahwa banyak masyarakat/nasabah yang berminat dan percaya untuk menyimpan dana atau menggunakan produk yang ditawarkan BNI Syariah.

Dari data yang diperoleh pada tahun 2010 diketahui Total DPK (Dana pihak ketiga) yang berhasil dihimpun BNI Syariah per Desember 2010 sebesar Rp5,163 triliun, selama 6 bulan meningkat sebesar Rp910 miliar dari Rp4,253 triliun pada bulan Juni 2010. Komposisi realisasi DPK tahun 2010 terdiri dari Rp538,7 miliar Giro Wadiah (10,4%), Rp105,9 miliar Tabungan Wadiah (2,0%), Rp1,874 triliun Tabungan Mudharabah (36,3%), dan Rp2,643 triliun Deposito Mudharabah (51,2%). Total akun meningkat 48% dari sebanyak 357.000 akun di tahun 2009 menjadi lebih dari 530.000 akun di akhir 2010, yang terdiri atas Giro lebih dari 4.400 akun, Tabungan lebih dari 508.000 akun dan Deposito lebih dari 17.000 akun.

Dapat dilihat bahwa untuk produk deposito mudharabah untuk tahun 2010 sebanyak Rp 2,643 triliun lebih banyak 51,2% dibandingkan dengan produk yang lainnya. Dan jumlah akun meningkat lebih dari 17.000 akun. Dengan hal ini dapat dikatakan bahwa banyak masyarakat Indonesia berminat terhadap produk investasi Deposito Mudharabah ini.

Tahun 2011 adalah tahun pertumbuhan BNI Syariah. Yang ditandai dengan penambahan serta peningkatan sumber daya manusia, penguatan jaringan infrastruktur, sistem informasi dan teknologi, manajemen risiko serta penerapan tata kelola yang baik. Usaha tersebut membuahkan hasil dengan perolehan laba yang lebih baik dibandingkan pencapaian tahun 2010, dimana pada 31 Desember 11, Perusahaan membukukan laba bersih sebesar Rp66 miliar atau tumbuh sebesar 78% dibandingkan periode tahun lalu. Peningkatan profitabilitas ini diperoleh dari kontribusi optimal dari bisnis ritel konsumen dan treasury. Aset BNI Syariah pun tumbuh meningkat menjadi Rp8.467 triliun atau meningkat 32% dari Rp6.395 triliun tahun sebelumnya dengan jumlah nasabah dana sebesar 574 ribu dan 95 ribu nasabah pembiayaan. Jumlah nasabah dana ini termasuk didalam-Nya adalah jumlah nasabah Deposito Mudharabah, dan total dana yang berasal dari deposito sampai dengan Desember 2011 adalah sebesar Rp3,245 triliun yang mana jumlah ini lebih banyak dari tahun sebelumnya.

Sedangkan untuk tahun 2012 Deposito meningkat sebesar Rp 456.994 juta atau tumbuh 14,08% semula sebesar Rp. 3,245 triliun pada tahun 2011 menjadi Rp3,702 triliun di tahun 2012. Peningkatan ini menunjukkan keberhasilan BNI Syariah dalam menjalankan peran perbankan sebagai penghimpun dana dari masyarakat.

Berdasarkan keterangan diatas bahwa jumlah deposito mudharabah setiap tahunnya selalu meningkat, hal ini dikarenakan banyaknya nasabah/masyarakat yang berminat untuk berinvestasi dengan membuka rekening deposito mudharabah.

Pengaruh Sistem Bagi Hasil Deposito Mudharabah terhadap Minat Nasabah berinvestasi Untuk melihat pengaruh dari sistem bagi hasil deposito mudharabah ini, penulis Menggunakan data sekunder berupa laporan tahunan yang diterbitkan oleh PT. Bank BNI Syariah. Yang dilihat melalui perkembangan / penurunan jumlah deposito Mudharabah ini dari tahun ketahuan, disini penulis menggunakan data tahun 2010 hingga 2012. Dan mencoba membuktikan apabila terjadi pertumbuhan selama 3 tahun tersebut adalah disebabkan pengaruh dari sistem bagi hasil yang digunakan PT. Bank BNI Syariah pada produk dana deposito mudharabah.

Berdasarkan data yang diperoleh diketahui bahwa jumlah rekening deposito selama 3 tahun yaitu 2010 hingga 2012 selalu mengalami peningkatan dengan jumlah deposito sebagai berikut:

1. 2010 sebesar Rp 2,643 triliun
2. 2011 sebesar Rp 3,245 triliun
3. 2012 sebesar Rp 3,702 triliun

Pertumbuhan ini disebabkan karena kepercayaan masyarakat terhadap produk Bank BNI Syariah. Perbankan syariah Indonesia sampai dengan akhir tahun 2012 terus menunjukkan perkembangan yang positif yang tercermin dari pertumbuhan di atas industri perbankan nasional baik dari asset, pembiayaan maupun DPK (Dana Pihak Ketiga). Hal ini didorong oleh beberapa faktor seperti pertumbuhan ekonomi dalam negeri yang relatif stabil, regulasi yang lebih kondusif dan meningkatnya pemahaman masyarakat tentang ekonomi dan perbankan syariah. Faktor pendorong lain adalah dukungan Bank Indonesia yang secara spesifik diarahkan untuk meningkatkan peran dan fungsi intermediasi perbankan syariah terhadap perekonomian secara nasional dan peningkatan ketahanan sistem perbankan. Sedangkan untuk pencapaian deposito sampai dengan tahun 2012 dengan komposisi Terbesar berasal dari banyaknya nasabah yang membuka deposito iB Hasanah dengan Jangka waktu 12 bulan sebesar 47.39%.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan dapat diambil kesimpulan bahwa sistem bagi hasil ini adalah ciri khusus dari perbankan syariah yang membedakannya dengan perbankan konvensional yang menggunakan sistem bunga dalam kegiatan operasinya yang mana bunga tersebut telah ditentukan diawal. Berdasarkan riset yang dilakukan penulis pada laporan tahunan (annual report) PT. Bank BNI Syariah, diketahui bahwa ikhtisar kebijakan akuntansi atas Hak nasabah untuk pembagian bagi hasil danasyirkah temporer atau investasi dengan akad Mudharabah Muthlaqah merupakan bagian bagi hasil milik nasabah yang didasarkan Pada prinsip mudharabah atas hasil pengelolaan dana mereka oleh Bank. Pendapatan Yang dibagikan adalah yang telah diterima (cashbasis). Pembagian hasil usaha dilakukan Berdasarkan prinsip bagi hasil usaha yaitu dari pendapatan bank yang diterima berupa Laba kotor (gross profit margin). Dengan kata lain sistem bagi hasil yang digunakan BNI Syariah menggunakan prinsip sistem bagi hasil revenue sharing. Dimana keuntungan Yang dibagikan adalah pendapatan yang diterima bank. Berdasarkan PSAK 105 Akuntansi Mudharabah, akad mudharabah dikategorikan menjadi 3 yaitu jenis: Mudharabah Muthlaqah, Mudharabah Muqqayadah, dan Mudharabah musyarakah. Hasil penelitian diatas Berdasarkan data yang diperoleh diketahui bahwa jumlah rekening deposito selama 3 tahun yaitu 2010 hingga 2012 selalu mengalami peningkatan dengan jumlah deposito sebagai berikut :2010 sebesar Rp 2,643 triliun,2011 sebesar Rp 3,245 triliun,2012 sebesar Rp 3,702 triliun.

## REFERENSI

- Al-Qur'an dan Hadits. Abdul Halim. 2011. Analisis Perbandingan Sistem Bagi Hasil dengan Sistem Bunga Terhadap Tingkat Profitabilitas Perusahaan.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001, Bank Syariah dari Teori ke Praktik. Tazkia Cendikia. Jakarta
- Arifin, Zainul. Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah. Alfabeta. Jakarta. Bank Syari'ah: Konsep, Produk, dan Implementasi Operasional/Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia. Jakarta : Djambatan, 2003
- Ceramah Ilmiah Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI), Milad ke-8 IAEI, 13 April 2012 Dwi suyiknyo, Muhammad. 2009. Akuntansi Perbankan Syariah. Cetakan 1. TrustMedia. Yogyakarta
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No 3 tahun 2000 Frederic S. Mishkin, 1995. The Economics Of Money, Banking, And Financial Markets, Fourth Sdition, Columbia University, hal. 9

- Hendi Irawan. 2009. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memutuskan Menabung di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. PSAK No 105 Akuntansi Mudharabah. Dewan Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta
- Kabir Hassan dan Mervyn Lewis (2007:38) Handbook of Islamic Banking Karim, Adiwarman. 2011. Bank Islam. Edisi Empat. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta
- Muhammad, 2002. Bank Syariah. Ekonisia. Yogyakarta
- Natalia, P. dan Mulyana, Mumuh, Pengaruh Periklanan Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian, Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan, Vol. 2 No. 2, 2014 ISSN 2337 – 7860, pp. 119-128
- PAPSI .2003 (Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia ). Cet 1. Ikatan Akuntan Indonesia. Jakarta