

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang cukup pesat dari tahun ke tahun. Bank syariah memiliki peran yang positif untuk berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Salah satu bukti nyata dari kontribusi bank syariah di Indonesia adalah pada saat krisis ekonomi di Indonesia. Pada saat itu, bank syariah relative bisa bertahan dalam menunjukkan perkembangannya.

Di Indonesia, awal perkembangan bank syariah ditandai dengan mulai beroperasinya Bank Muamalat pada tanggal 1 Mei 1992. Dimulai sejak itu kemudian berdiri beberama bank syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) dari bank konvensional yang ada. Hingga saat ini ada sekitar 14 Bank Syariah dengan berbagai kantor cabangnya dan 20 UUS yang beroperasi di wilayah Indonesia.

Bank Syariah Mandiri (BSM) hadir sejak tahun 1999 pasca krisis ekonomi moneter tahun 1997-1998. Pada saat itu, krisis ekonomi di Indonesia di industri perbankan didominasi oleh bank konvensional. Pada akhirnya pemerintah mengambil Tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi Sebagian bank-bank di Indonesia. Tanggal 31 Juli 1999 bersamaan dengan keputusan merger Bank Mandiri, melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan perbankan syariah.

Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu bank syariah terbaik yang ada di Indonesia hingga saat ini.¹

Bank Syariah Mandiri mampu berkembang dan bertahan dalam persaingan perbankan pada saat kondisi ekonomi Indonesia yang cukup fluktuatif. Hingga saat ini, Bank Syariah Mandiri menunjukkan kinerja yang terus mengalami peningkatan. Perkembangan BSM ini ditandai dengan fakta yang menunjukkan peningkatan asset yang dimiliki oleh Bank Syariah Mandiri sampai dengan mendapatkan 27 penghargaan dari lembaga local maupun internasional. Selain itu Bank Syariah Mandiri juga mendapat predikat sebagai bank syariah terbaik dari Karim Business Consulting.²

Bank Syariah Mandiri memiliki fungsi sebagaimana bank syariah pada umumnya, yaitu sebagai lembaga *intermediary* yaitu untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dengan menggunakan prinsip syariah. Penghimpunan dana dari masyarakat di perbankan syariah menggunakan instrumen yang sama dengan perbankan konvensional yaitu, instrumen giro, tabungan dan deposito yang biasanya dikenal dengan sebutan Dana Pihak Ketiga (DPK). Meskipun menggunakan instrument yang sama, akan tetapi ada perbedaan yaitu bank syariah tidak menggunakan bunga dalam memberikan keuntungan kepada nasabah. Ketentuan larangan tentang bunga bagi bank syariah difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) nomor 1 tentang Giro, nomor 2 tentang Tabungan, dan nomor 3 tentang Deposito.³

Berdasarkan UU No. 10 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang dimaksud dengan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik melalui cek, bilyet giro, dan atau lainnya yang dipersamakan dengan itu.

¹ www.mandirisyariah.com diakses tanggal 9 oktober 2020

² *Ibid*, diakses tanggal 23 Oktober 2020

³ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawinerja, Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hal. 94

Menurut Fatwa DSN No. 01/DSN-MUI/IV/2000 yang dimaksud dengan giro adalah sumpanan berdasarkan akad *Wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat menggunakan cek, bilyet giro atau yang lainnya.

Sedangkan menurut UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dimaksud dengan deposito adalah investasi dana berdasarkan akad *Mudharabah* atau akad lain yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan diawal.⁴

Deposito *Mudharabah* Bank Syariah Mandiri menggunakan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* dimana tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun oleh masyarakat. Bank Syariah Mandiri menawarkan dua produk deposito, yaitu BSM Deposito dan BSM Deposito Valas. BSM Deposito merupakan investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah. Sedangkan BSM Deposito Valas merupakan investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar dan juga dikelola dengan prinsip *Mudharabah Mutlaqah*.

Peneliti memilih deposito *mudharabah* sebagai fokus penelitian adalah karena deposito *mudharabah* merupakan salah satu jenis penghimpunan dana yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri yang memiliki jumlah nasabah paling banyak dan memiliki tingkat pertumbuhan yang tinggi. Selain itu, produk penghimpunan dana deposito *mudharabah* menawarkan sistem bagi hasil tinggi karena masa investasi deposito jauh lebih panjang dibanding dengan tabungan biasa, sehingga memiliki peluang return investasi lebih besar.

Berikut dana pihak ketiga yang diperoleh Bank Syariah Mandiri pada tahun 2012-2019:

Tabel 1.1
Dana Pihak Ketiga Periode 2012-2019

Tahun	Dana Pihak Ketiga	Jumlah Saldo Rata-Rata
2012	Giro Wadi'ah	6.430.922
	Giro Mudharabah	-
	Tab. Wad'ah	901.524

⁴ *Ibid.*, hal. 94-100

	Tab. Mudharabah	17.528.889
	Deposito Mudharabah	21.766.644
2013	Giro Wadiah	7.507.387
	Giro Mudharabah	-
	Tab. Wadiah	1.607.950
	Tab. Mudharabah	19.818.365
	Deposito Mudharabah	26.834.253
2014	Giro Wadi'ah	6.960.678
	Giro Mudharabah	-
	Tab. Wadiah	19.898.227
	Tab. Mudharabah	-
	Deposito Mudharabah	31.935.906
2015	Giro Wadiah	2.289.282
	Giro Mudharabah	2.721.495
	Tab. Wadiah	3.092.251
	Tab. Mudharabah	23.025.608
	Deposito Mudharabah	31.287.537
2016	Giro Wadiah	3.094.679
	Giro Mudharabah	2.559.760
	Tab. Wadiah	3.092.251
	Tab. Mudharabah	23.025.608
	Deposito Mudharabah	35.268.859
2017	Giro Wadiah	4.497.153
	Giro Mudharabah	2.848.288
	Tab. Wadiah	3.678.166
	Tab. Mudharabah	25.973.398
	Deposito Mudharabah	37.547.789
2018	Giro Wadiah	5.447.064
	Giro Mudharabah	2.771.722
	Tab. Wadiah	4.350.231
	Tab. Mudharabah	29.529.258
	Deposito Mudharabah	43.015.417
2019	Giro Wadiah	6.711.214
	Giro Mudharabah	4.402.816
	Tab. Wadiah	5.843.805
	Tab. Mudharabah	33.010.687
	Deposito Mudharabah	42.217.799

Sumber: Laporan Keuangan Bank Syariah Mandiri diakses www.mandirisyariah.co.id

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat deposito *mudharabah* memiliki jumlah paling tinggi diantara produk dana pihak ketiga lainnya. Akan tetapi pada tahun 2015 meskipun masih menjadi produk yang paling diminati oleh nasabah, jumlah deposito *mudharabah* mengalami penurunan dibandingkan pada tahun 2014. Faktor-faktor yang menyebabkan naik

turunnya volume penjualan produk dipengaruhi oleh faktor internal maupun faktor eksternal dari bank syariah.

Faktor internal merupakan risiko tidak sistematis yang dipengaruhi oleh manajemen suatu unit bisnis. Faktor internal dari bank syariah antara lain berupa jaringan kantor yang luas, tingkat bagi hasil yang tinggi, serta biaya promosi yang dapat memungkinkan adanya pelayanan yang baik bagi nasabah sehingga dapat memotivasi nasabah untuk bertransaksi di bank syariah. Dalam penelitian ini peneliti memilih faktor internal jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil dan biaya promosi karena secara umum konsumen atau nasabah yang akan menabung tentu akan memilih bank yang dapat memberikan kemudahan, kenyamanan, keuntungan yang tinggi serta kejelasan informasi yang dapat diterima masyarakat.

Menurut Yudho (2010), jumlah kantor cabang merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi deposito *mudharabah* karena kantor cabang salah satu faktor pelayanan yang diberikan oleh bank kepada masyarakat.⁵ Semakin banyak jumlah kantor cabang akan memudahkan masyarakat menempatkan dananya pada bank syariah. Meningkatnya jumlah kantor cabang juga membuka kesempatan bagi masyarakat untuk menghimpun dananya.

Menurut Muhamad (2001), bagi hasil merupakan prinsip muamalat berdasarkan syariah dalam melakukan usaha bank dalam menetapkan imbalan yang akan diberikan sehubungan dengan penggunaan dan pemanfaatan dana masyarakat yang dipercayakan.⁶ Nasabah bank syariah juga merupakan nasabah bank konvensional, mereka cenderung memilih menempatkan dananya pada produk simpanan yang memiliki *return* lebih tinggi. Sehingga hal ini dapat menjadi faktor yang sangat penting bagi nasabah sebagai pertimbangan untuk menempatkan dananya.

Menurut M. Nur Rianto (2010) promosi memiliki tujuan untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru.⁷ Dengan adanya promosi tersebut, maka bank syariah akan menanggarkan dananya untuk promosi atau bisa disebut biaya promosi. Semakin tinggi biaya promosi yang dikeluarkan, seharusnya akan lebih menarik nasabah untuk menginvestasikan dananya.

⁵ Aryanto Yudho, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Deposito Mudharabah Bank Syariah di Indonesia Tahun 2002-2009*, (Depok: Tesis Tidak Diterbitkan, 2010), hal. 49

⁶ Muhamada Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal.95

⁷ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasa-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 170

Berikut adalah jumlah kantor, tingkat bagi hasil, dan biaya promosi Bank Syariah Mandiri periode 2012-2019:

Tabel 1.2
Jumlah Kantor Cabang, Tingkat Bagi Hasil dan Biaya Promosi BSM Periode 2012-2019

Tahun	Kantor Cabang (Unit)	Tingkat Bagi Hasil (Jutaan Rupiah)	Biaya Promosi (Jutaan Rupiah)
2012	565	1.364.852	107,456
2013	638	1.467.733	81,185
2014	712	1.885.261	55,512
2015	712	1.583.271	56,187
2016	621	2.381.098	59,583
2017	621	2.578.630	77,695
2018	606	2.696.834	83,078
2019	610	3.051.134	114,244

Sumber: Laporan Keuangan Bank Syariah Mandiri diakses www.mandirisyariah.com

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah kantor cabang mengalami penurunan pada tahun 2016 dan 2018, tingkat bagi hasil mengalami penurunan pada tahun 2015, dan biaya promosi mengalami penurunan pada tahun 2013 dan tahun 2014. Sedangkan jumlah deposito *mudharabah* mengalami penurunan hanya pada tahun 2015. Selain itu peneliti memilih faktor internal yaitu jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil dan biaya promosi sebagai variabel independen penelitian karena mengalami kenaikan dan penurunan di tahun yang berbeda sedangkan volume deposito *mudharabah* hanya mengalami penurunan pada tahun 2015.

Menurut peraturan Bank Indonesia No. 11/1/PBI/2009 tentang bank umum, menyatakan bahwa kantor cabang adalah kantor yang secara langsung bertanggungjawab kepada kantor pusat bank yang bersangkutan, dengan alamat tempat usaha yang jelas dimana KC atau Kantor Cabang tersebut melakukan usahanya.⁸

Bagi hasil adalah rata-rata tingkat imbalan atas pendanaan simpanan *mudharabah* yang diperuntukkan bagi nasabah pada saat tertentu. Tinggi rendahnya bagi hasil yang ditawarkan

⁸ Peraturan Bank Indonesia, dalam <https://www.ojk.go.id/en/kanal/perbankan/regulasi/peraturan-bank-indonesia/Pages/bank-indonesia-regulation-number-11-1-pbi-2009.aspx>, diakses pada 18 Januari 2021

oleh bank umum syariah kepada nasabah akan berpengaruh terhadap besarnya jumlah simpanan *mudharabah* yang akan dihimpun oleh bank umum syariah.⁹ Sedangkan biaya promosi adalah semua biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk kegiatan promosi.

Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang memiliki risiko yang tidak dapat dikendalikan suatu unit bisnis. Faktor eksternal yang dimaksud peneliti disini adalah pertumbuhan Produk Domestik Bruto. Peneliti memilih Produk Domestik Bruto sebagai salah satu faktor eksternal yang mempengaruhi volume deposito *Mudharabah* karena berdasarkan teori Keynes, semakin besar jumlah pendapatan yang diterima oleh masyarakat, maka semakin besar pula jumlah tabungan yang disimpan oleh masyarakat. Hal ini terjadi karena tabungan merupakan sisa pendapatan yang dimiliki oleh masyarakat yang tidak dibelanjakan.¹⁰ Berikut adalah data pertumbuhan PDB Indonesia periode 2012-2019:

Tabel 1.3
Rata-Rata Pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia Periode 2012-2019
(dalam bentuk triliun rupiah)

Tahun	Jumlah
2012	2.618,1
2013	2.770,3
2014	1.054,2
2015	8.976,9
2016	9.433,0
2017	9.9127
2018	10.425,3
2019	10.949,2

Sumber: Data Pertumbuhan PDB Indonesia diakses www.bps.go.id

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pertumbuhan Produk Domestik Bruto Indonesia pada tahun 2012-2018 mengalami penurunan pada tahun 2014 kemudian mengalami kenaikan kembali yang signifikan pada tahun 2015-2019.

⁹ Rizki Aulia Rachman, Agung Yulianto, Nanik Sri Utaminingsih, *Pengaruh Bagi Hasil, Bunga, Ukuran Bank dan Jumlah Cabang Terhadap Simpanan Mudharabah*, Accounting Analysis Journal Vol. 2 Tahun 2013, hal. 415

¹⁰ Sadono Sukirno, *Makro Ekonomi: Teori Pengantar*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Perkasa, 2014), hal. 81-82

Produk Domestik Bruto (PDB) adalah salah satu indikator penting untuk mengetahui kondisi ekonomi disuatu negara. PDB pada dasarnya adalah jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu negara tertentu, atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh seluruh unit ekonomi. PDB harga berlaku nominal menunjukkan kemampuan sumber daya ekonomi yang dihasilkan oleh suatu negara. Nilai PDB yang besar menunjukkan sumberdaya ekonomi yang besar, begitu juga sebaliknya.¹¹

Berdasarkan teori yang telah dipaparkan jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil, biaya promosi dan Produk Domestik Bruto berpengaruh terhadap volume Deposito *Mudharabah*. Namun pada data yang ada didalam tabel disebutkan pada tahun 2014 volume deposito *mudharabah* mengalami penurunan tapi tidak diikuti dengan penurunan variabel yang mempengaruhinya, sehingga hal tersebut tidak sesuai dengan teori yang ada.

Tahun 2012-2019 dipilih sebagai periode penelitian dikarenakan pada kurun waktu 2012-2019, volume Deposito *Mudharabah* Bank Syariah Mandiri sempat mengalami peningkatan dan penurunan. Penurunan volume Deposito *Mudharabah* terjadi pada tahun 2015, sedangkan variabel jumlah kantor cabang mengalami penurunan pada tahun 2016 dan 2018, tingkat bagi hasil mengalami penurunan pada tahun 2015, biaya promosi mengalami penurunan pada tahun 2014, dan Produk Domestik Bruto hanya mengalami penurunan pada tahun 2014. Pada tahun 2012-2019 penurunan dan kenaikan antara variabel X dan variabel Y tidak terjadi pada tahun yang sama sehingga tidak sesuai dengan teori yang telah dipaparkan. Dan pada tahun 2012-2019 laporan keuangan Bank Syariah Mandiri sudah dipublikasikan secara lengkap.

¹¹ [https://www.bps.go.id/subject/11/produk-domestik-bruto--lapangan-usaha-.html#:~:text=PDB%20adalah%20jumlah%20nilai%20tambah,tertentu%20\(biasanya%20satu%20tahun\), diakses tanggal 23 Oktober 2020](https://www.bps.go.id/subject/11/produk-domestik-bruto--lapangan-usaha-.html#:~:text=PDB%20adalah%20jumlah%20nilai%20tambah,tertentu%20(biasanya%20satu%20tahun), diakses tanggal 23 Oktober 2020)

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, maka peneliti bermaksud melakukan analisis volume deposito *mudharabah*. Jika dilihat dari faktor yang mempengaruhinya, peneliti merumuskan judul penelitian ini yaitu, **“Pengaruh Jumlah Kantor Cabang, Tingkat Bagi Hasil, Biaya Promosi dan Produk Domestik Bruto Terhadap Volume Deposito *Mudharabah* Pada PT. Bank Syariah Mandiri Periode 2012-2019”**

B. Identifikasi Masalah

1. Pada tahun 2016 dan 2018 jumlah kantor cabang mengalami penurunan, namun pada jumlah Deposito *Mudharabah* mengalami peningkatan.
2. Pada tahun 2015 tingkat bagi hasil mengalami penurunan, dan jumlah deposito *mudharabah* juga mengalami penurunan di tahun yang sama.
3. Jumlah biaya promosi pada tahun 2014 mengalami peningkatan, sedangkan jumlah Deposito *Mudharabah* sempat mengalami penurunan pada tahun 2015.
4. Produk Domestik Bruto (PDB) pada tahun 2014 mengalami penurunan, sedangkan pada tahun 2015 jumlah Deposito *Mudharabah* mengalami penurunan.
5. Jumlah Deposito *Mudharabah* pada tahun 2015 mengalami penurunan dan untuk tahun 2016-2019 kembali mengalami peningkatan kembali.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang yang ada, peneliti dapat menarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil, biaya promosi dan Produk Domestik Bruto (PDB) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap volume deposito mudharabah pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019?
2. Apakah jumlah kantor cabang memiliki pengaruh terhadap terhadap volume deposito mudharabah pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019?
3. Apakah tingkat bagi hasil memiliki pengaruh terhadap volume deposito mudharabah pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019?
4. Apakah biaya promosi memiliki pengaruh terhadap volume deposito mudharabah pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019?
5. Apakah Produk Domestik Bruto (PDB) memiliki pengaruh terhadap volume deposito mudharabah pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019?

D. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah dipaparkan diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil, biaya promosi dan Produk Domestik Bruto (PDB) secara bersama sama berpengaruh signifikan terhadap volume deposito *mudharabah* pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019.
2. Untuk mengetahui jumlah kantor cabang berpengaruh terhadap volume deposito *mudharabah* pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019.
3. Untuk mengetahui tingkat bagi hasil berpengaruh terhadap volume deposito *mudharabah* pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019.

4. Untuk mengetahui biaya promosi berpengaruh terhadap volume deposito *mudharabah* pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019.
5. Untuk mengetahui Produk Domestik Bruto (PDB) berpengaruh terhadap volume deposito *mudharabah* pada PT. Bank Syariah Mandiri tahun 2012-2019.

E. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran di bidang kajian ilmu keuangan, Sebagai sarana untuk menambah pengalaman juga wawasan lebih tentang perbankan syariah yang terutama dalam hal yang mempengaruhi volume deposito *mudharabah* pada PT. Bank Mandiri Syariah.

2. Secara Praktis

a. Pihak Bank Syariah Mandiri

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada pihak Bank Syariah Mandiri dalam meingkatkan volume deposito *mudharabah* yaitu dengan mempertimbangkan faktor internal yaitu tingkat bagi hasil dan biaya promosi serta faktor eksternal yaitu jumlah kantor cabang dan Produk Domestik Bruto (PDB).

b. Bagi Pengguna Jasa Perbankan Syariah

Kepada pengguna jasa perbankan syariah, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan untuk mengetahui analisis pengaruh jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil, biaya promosi dan produk domestic bruto (PDB) terhadap volume deposito *mudharabah* pada Bank Syariah Mandiri.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Manfaat penelitian ini yaitu untuk menambah ilmu sebagai salah satu wujud kontribusi dan dedikasi yang diberikan oleh penulis terhadap perkembangan ilmu pengetahuan yang khususnya dibidang perbankan syariah.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini meliputi pengaruh jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil, biaya promosi dan Produk Domestik Bruto (PDB) terhadap volume deposito *mudharabah* pada PT. Bank Mandiri Syariah periode 2012-2019. Dalam penelitian ini dibatasi pada PT. Bank Syariah Mandiri. Faktor internal dilihat dari jumlah kantor cabang, tingkat pendapatan bagi hasil, dan biaya promosi, sedangkan faktor eksternal dilihat dari Produk Domestik Bruto (PDB). Pengaruhnya terhadap volume deposito *mudharabah* PT. Bank Syariah Mandiri.

Penelitian ini hanya membahas tentang laporan keuangan yang ada pada PT. Bank Syariah Mandiri berdasarkan laporan triwulan, Statistik Perbankan Syariah yang ada pada OJK data statistik pertumbuhan PDB Indonesia pada tahun 2012-2019 yang telah dipublikasikan.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

a. Kantor cabang

Menurut PBI No. 13/27/PBI/2001 kantor cabang adalah kantor yang biasa disebut dengan KC yang secara langsung bertanggung jawab kepada kantor pusat bank yang

bersangkutan, dengan alamat tempat usaha yang jelas dimana KC tersebut melakukan usahanya.¹²

Jadi kantor cabang adalah kantor yang dibawah naungan kantor pusat dan bertanggung jawab penuh kepada kantor pusat yang bersangkutan.

b. Bagi hasil

Bagi hasil adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana.¹³

Nisbah bagi hasil adalah nisbah dimana para nasabah mendapatkan hak atas laba yang disisihkan kepada deposito masing-masing dipergunakan oleh bank untuk keuntungan.¹⁴

Jadi bagi hasil adalah suatu pembagian keuntungan antara pemilik dana dan pengelola dana berdasarkan kesepakatan diawal akad.

c. Biaya promosi

Menurut Tjipjono (2007) biaya promosi adalah biaya yang dikeluarkan untuk aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal terhadap produk yang ditawarkan.¹⁵

Jadi biaya promosi adalah biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan guna memasarkan produk yang telah diciptakan kepada masyarakat agar masyarakat memahami dan memakai produk tersebut.

d. Produk Domestik Bruto (PDB)

¹² Peraturan Bank Indonesia No. 13/27/PBI/2011 Tentang Bank Umum, Pasal 1

¹³ Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hal.16

¹⁴ Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Bank Islam*, (Bandung: Pustaka, 1984), hal.140

¹⁵ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Jakarta: Indeks Kelompok Gamedia, 2007), hal. 219

PDB dapat diartikan sebagai nilai barang-barang dan jasa yang diproduksi didalam suatu negara tersebut dalam satu tahun tertentu.¹⁶

Produk Domestik Bruto adalah jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu negara tertentu, atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh seluruh unit ekonomi.¹⁷

Jadi Produk Domestik Bruto (PDB) adalah nilai barang dalam suatu negara yang diproduksi oleh faktor milik warga negara tersebut atau warga negara asing.

e. Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* adalah salah satu bentuk simpanan yang dilakukan berdasarkan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, akan tetapi penarikannya tidak dapat ditarik dengan cek atau yang dapat dipersamakan dengan itu.¹⁸

Deposito *Mudharabah* merupakan salah satu jenis produk pendanaan yang berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah* dimana dalam prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang di himpun. Deposito *mudharabah* mengemukakan prinsip *mudharabah mutlaqah*.¹⁹

Jadi deposito *mudharabah* adalah salah satu jenis penghimpunan dana pihak ketiga yang berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqah* dimana penarikan dana berdasarkan jatuh tempo yang telah disepakati diawal dan penerikan dana tidak dapat dilakukan menggunakan cek, bilyet giro atau lain-lain yang dipersamakan dengan itu.

2. Definisi Operasional

Penelitian ini bermaksud untuk menguji pengaruh jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil, biaya promosi dan Produk Domestik Bruto (PDB) terhadap volume deposito

¹⁶ Sadono Sukirno, *Makroekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2006) , hal. 34

¹⁷ www.bps.go.id diakses tanggal 9 oktober 2020

¹⁸ www.bi.co.id diakses tanggal 20 Oktober 2020

¹⁹ Dwi Suwiknyo, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hal.

mudharabah pada PT. Bank Syariah Mandiri di Indonesia dengan menggunakan analisis laporan keuangan dan data pertumbuhan PDB Indonesia yang telah dipublikasikan.

Penelitian ini untuk menguji apakah teori yang sudah dijelaskan diatas dapat dibuktikan secara ilmiah dari hasil penelitian yang nantinya menggunakan objek bank syariah dan menggunakan data sekunder dengan periode 2012-2019.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembaca dalam memahami pembahasan yang akan dibahas maka peneliti menyusun penelitian ini menjadi enam bab. Adapun sistematika penulisa skripsi sebagai berikut:

Halaman awal berisikan halaman sampul, halaman judul, halaman pengesahan, halaman keaslian tulisan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar lampiran, dan abstrak.

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas mengenai latar belakang masalah yang menjadi objek penelitian dan alasan diangkatnya judul penelitian tersebut. Selanjutnya membahas tentang rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian serta definisi operasional yang berkaitan dengan pengaruh jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil, biaya promosi, dan Produk Domestik Bruto (PDB) terhadap volume deposito *mudharabah* pada PT. Bank Syariah Mandiri.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan tentang kerangka teori pengaruh jumlah kantor cabang, tingkat bagi hasil, biaya promosi dan Produk Domestik Bruto (PDB) terhadap volume

deposito *mudharabah* pada bank Syariah Mandiri. Kajian penelitian terdahulu yang diangkat dari berbagai sumber. Kerangka koseptual yang dipaparkan berdasarkan rumusan masalah serta landasan teori yaitu jumlah kantor cabang (X_1), tingkat bagi hasil (X_2), biaya promosi (X_3), dan Produk Domestik Bruto (PDB) (X_4) sedangkan Deposito *Mudharabah* (Y).

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang pendekatan dan jenis penelitian yang akan digunakan, populasi, sampling dan sampel penelitian, sumber data, variabel dan skala pengukuran, teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian serta yang terakhir adalah teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang deskripsi data, dimana dalam deskripsi data untuk masing-masing variabel dilaporkan hasil penelitiannya setelah diolah dengan teknik statistikan deskriptif. Pada hal ini mencerminkan penemuan secara factual, bukan mencangkup pendapat pribadi. Selanjutnya adalah membahas tentang pengujian hipotesis, dimana pemaparannya tidak jauh berbeda dengan penyajian pada temuan penelitian untuk masing-masing variabel.

BAB V PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang menjawab masalah penelitian, menafsirkan temuan-temuan penelitian dengan menggunakan logika dan teori yang sudah ada, mengintegrasikan temuan penelitian kedalam temuan penelitian dalam konteks khazanah ilmu yang luas, memodifikasi teori yang ada atau menyusun teori baru. Jika teori yang ada ditolak maka Sebagian hendaknya dijeslaskan modifikasinya.

BAB IV PENUTUP

Pada bab ini menjelaskan tentang kesimpulan yang berisi tentang pernyataan singkat dan tepat yang disarikan dan hasil penelitian dan pembahasan untuk membuktikan kebenaran temuan atau hipotesis. Dan daran yang dibuat berdasarkan hasil penelitian, ditujukan karena para pengelola objek atau subjek peneliti atau kepada peneliti dalam bidang sejenis, yang ingin melanjutkan atau mengembangkan penelitian yang sudah dilaksanakan.

DAFTAR PUSTAKA