

Strategi Pengembangan Tabungan Easy Mudharabah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas

Sony

Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas

Corresponding Author: e-mail: sonsony316@gmail.com

ABSTRACT

Penelitian yang peneliti lakukan merupakan penelitian lapangan (field research) yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas, Kecamatan Sambas, Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat. Data yang peneliti dapatkan merupakan data yang diperoleh dari hasil wawancara maupun dokumentasi selama peneliti meneliti di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas. Adapun metode yang digunakan dalam analisis data yaitu menggunakan analisis SWOT yang digunakan untuk menganalisis strategi pengembangan produk tabungan mudharabah yang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa akad mudharabah yang digunakan pada produk tabungan di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas adalah jenis akad mudharabah muthalaqah. Mudharabah muthalaqah adalah akad kerja sama yang dimana pihak pengelola diberi kebebasan untuk mengelola modal yang diberikan oleh pemilik modal untuk usaha apapun yang nantinya akan si pemilik modal akan mendapatkan keuntungan lewat bagi hasil atau nisbah. Strategi pengembangan yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas adalah dengan melakukan peningkatan kualitas produk, mempertahankan kekuatan produk, melakukan sosialisasi langsung ke masyarakat, memanfaatkan media internet untuk mempromosikan produk, serta menjaga nama baik perusahaan.

Kata Kunci:: Implementasi, Akad Mudharabah, Strategi Pengembangan, Bank Syariah Indonesia

ABSTRAK

The research conducted is a field research conducted at Bank Syariah Indonesia, Sambas Branch Office, Sambas District, Sambas Regency, West Kalimantan. The data obtained in this research were gathered from interviews and documentation during the researcher's time at the Bank Syariah Indonesia Sambas Branch Office. The method used in the data analysis is SWOT analysis, which is employed to analyze the strategy for the development of mudharabah savings products at the Bank Syariah Indonesia Sambas Branch Office.

The results of this study indicate that the mudharabah contract used for savings products at Bank Syariah Indonesia Sambas Branch Office is the mudharabah muthalaqah type. Mudharabah muthalaqah is a cooperation contract in which the managing party is given the freedom to manage the capital provided by the capital owner for any business. The capital owner will then receive profits through profit sharing or nisbah. The

development strategy implemented by Bank Syariah Indonesia Sambas Branch Office includes improving product quality, maintaining product strengths, conducting direct outreach to the community, utilizing internet media for product promotion, and maintaining the company's good reputation.

Keywords: *Implementation, Mudharabah Agreement, Development Strategy, Indonesian Islamic Bank*

PENDAHULUAN

Lembaga keuangan syariah di Indonesia didirikan untuk memungkinkan umat Islam menjalankan kegiatan ekonomi berdasarkan prinsip Al-Qur'an dan As-Sunnah. Selain menghimpun dan menyalurkan dana untuk modal usaha, bank syariah juga memberikan layanan jasa keuangan, salah satunya adalah produk tabungan (Sobarna, 2021). Perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia pesat, didorong oleh mayoritas penduduknya yang beragama Islam (Rahayu et al., 2024). Menurut data Kementerian Dalam Negeri per Desember 2021, terdapat 237,53 juta penduduk muslim di Indonesia, atau sekitar 86,9% dari total populasi. Keyakinan bahwa bank konvensional mengandung unsur riba yang diharamkan dalam Islam mendorong masyarakat, khususnya umat Islam, untuk beralih ke bank syariah guna menghindari riba (Data Indonesia.id, 2022).

Bank adalah lembaga keuangan yang bertugas mengumpulkan dan menyalurkan dana kepada masyarakat, serta menyediakan berbagai layanan pembayaran dan pembiayaan. Dengan perkembangan yang pesat, setiap bank dituntut untuk memberikan pelayanan maksimal guna meningkatkan kepuasan nasabah. (Ichsan, 2014) Pemberian bonus dan hadiah merupakan salah satu cara bank mendekati diri dengan nasabah, yang diharapkan dapat mendorong peningkatan jumlah tabungan. Perbankan syariah hadir tidak hanya sebagai tempat menghimpun dana dalam bentuk tabungan, tetapi juga sebagai penyedia layanan jasa keuangan yang memfasilitasi transaksi sehari-hari. Salah satu lembaga perbankan syariah terbesar di Indonesia adalah Bank Syariah Indonesia, hasil penggabungan tiga bank BUMN: BRI Syariah, BNI Syariah, dan Bank Syariah Mandiri (Fattah et al., 2022).

Bank Syariah Indonesia (BSI) resmi berdiri pada 1 Februari 2021, bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H. BSI telah membuka cabang di berbagai daerah, termasuk di Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat, tepatnya di Jl. Gusti Hamzah No. 41, Desa Durian, Kecamatan Sambas. Kehadiran BSI di Kabupaten Sambas diharapkan dapat membantu masyarakat dalam memenuhi berbagai kebutuhan finansial mereka (Bank Syariah Indonesia, 2024b). Salah satu produk unggulan BSI Cabang Sambas adalah tabungan mudharabah, yang didasarkan pada akad mudharabah. Dalam produk ini, bank bertindak sebagai pengelola dana (mudharib), sementara nasabah sebagai pemilik dana (shahibul maal). Keuntungan dari pengelolaan dana akan dibagi sesuai nisbah yang disepakati. Bank tidak bertanggung jawab atas kerugian kecuali jika

disebabkan oleh kelalaiannya, di mana dalam hal tersebut, bank bertanggung jawab penuh (Bank Syariah Indonesia, 2024).

Pengguna tabungan mudharabah di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini dapat kita lihat berdasarkan statistik pendapatan perbankan syariah dari dana pihak ketiga perbankan syariah menurut jenis dananya dalam kurun waktu 5 tahun terakhir berikut ini (laporan tahunan, 2023).

Tabel 1
Dana Pihak Ketiga Perbankan Syariah Menurut Jenis Dana
(Milyar Rupiah)

No.	Jenis Dana	Tahun	Jumlah (Milyar)
1.	Tabungan <i>Mudharabah</i>	2017	74.629
2.	Tabungan <i>Mudharabah</i>	2018	88.044
3.	Tabungan <i>Mudharabah</i>	2019	100.659
4.	Tabungan <i>Mudharabah</i>	2020	119.926
5.	Tabungan <i>Mudharabah</i>	2021	137.151

Data: diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat kita lihat bahwa tabungan mudharabah mengalami kenaikan setiap tahunnya. Hal ini tentu menjadi suatu hal yang positif bagi perkembangan tabungan mudharabah di Indonesia. Perkembangan tabungan mudharabah di Kabupaten Sambas dapat dikatakan masih dibawah dari harapan, karena di kalangan masyarakat awam beranggapan bahwa tabungan itu adalah hanya sebuah transaksi untuk menyimpan dana dan kemudian dapat diambil sewaktu-waktu jika kita perlukan. Selain itu, banyaknya masyarakat awam yang belum mengetahui tentang akad mudharabah, juga mempengaruhi kuantitas pengguna tabungan mudharabah pada khususnya. Masyarakat hanya populer dengan istilah tabungan yang berprinsip menyimpan dana atau menitip yang secara syariah disebut sebagai wadiah atau titipan. Jika dilihat dari jumlah penduduk, Kabupaten Sambas merupakan sebuah wilayah yang memiliki penduduk mayoritas Islam yaitu berjumlah 562.298 penduduk . Hal ini tentu menjadi sebuah peluang bagi lembaga perbankan syariah dalam mendakwahkan ekonomi islam salah satunya adalah akad mudharabah.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan informasi yang dilakukan dengan cara menyusun daftar pertanyaan yang diajukan kepada responden. Penggalan data melalui wawancara, wawancara dapat dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung sedangkan pendekatan penelitian ini adalah pendekatan kualitatif (Jaya, 2020). "Metodologi merupakan proses, prinsip, serta prosedur yang kita gunakan untuk mendekati problem dan mencari jawaban (Moleong, 2018).

Sumber data penelitian ini terbagi menjadi dua jenis: data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer diperoleh langsung dari lapangan melalui wawancara dengan pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas. Wawancara dilakukan dengan Customer Service untuk mendapatkan informasi yang relevan dengan penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah informasi yang tidak diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Data ini bersifat publik, seperti struktur organisasi, profil, visi dan misi, serta buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.

Teknik dan Alat Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik wawancara adalah metode pengumpulan data yang melibatkan kontak langsung secara lisan atau tatap muka (face to face) antara peneliti dan narasumber. Peneliti mengajukan beberapa pertanyaan untuk mendapatkan informasi yang akurat. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan langsung dengan customer service Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas. Peneliti mencatat atau merekam jawaban responden menggunakan HP.

2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi dilakukan dengan memeriksa dokumen yang sudah tersedia dan relevan untuk penelitian. Sumber dokumentasi berasal dari data yang ada di website dan dokumentasi yang diambil dengan HP. Teknik ini digunakan untuk mendukung informasi yang dibutuhkan dalam penelitian tugas akhir (Jaya, 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

Implementasi Akad Mudharabah Pada Produk Tabungan Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas.

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa akad yang digunakan pada tabungan mudharabah sudah sesuai dengan prinsip syariah, yaitu menggunakan akad mudharabah muthlaqah. Setiap nasabah mendapatkan bagi hasil yang berbeda, tergantung pada jumlah saldo yang dimiliki. Jumlah saldo nasabah akan dikalikan dengan persentase bagi hasil yang telah ditentukan. Selain membahas akad yang digunakan, peneliti juga mendapatkan informasi mengenai persentase nisbah pada tabungan mudharabah. Persentase nisbah yang diterapkan adalah 8% untuk saldo di bawah 100 juta, dan 13% untuk saldo di atas 100 juta.

Dari hasil wawancara, diperoleh informasi bahwa nisbah bagi hasil tabungan mudharabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas adalah sebesar 8% untuk saldo di bawah 100 juta dan 13% untuk saldo di atas 100 juta. Namun, persentase ini tidak bersifat tetap dan dapat berubah sesuai dengan kebijakan dari kantor pusat. Selain itu, peneliti juga menanyakan tentang syarat dan ketentuan pembukaan serta penutupan tabungan mudharabah.

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa syarat untuk membuka rekening tabungan mudharabah hanya memerlukan KTP dan NPWP. Jika nasabah belum memiliki NPWP, maka wajib mengisi surat pernyataan yang disediakan oleh pihak bank. Pembukaan rekening juga bisa dilakukan secara online melalui aplikasi BSI Mobile, sehingga calon nasabah tidak perlu datang ke kantor cabang. Setelah verifikasi melalui aplikasi, nasabah dapat mengambil buku tabungan dan kartu ATM di kantor cabang. Untuk penutupan rekening, nasabah hanya perlu menyerahkan buku tabungan, kartu ATM, dan KTP. Jika buku tabungan dan ATM hilang, nasabah harus melampirkan surat kehilangan dari kepolisian. Selain itu, peneliti juga menanyakan nominal setoran awal dan biaya penutupan rekening, Di ketahui bahwa setoran pertama untuk semua jenis tabungan di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas termasuk tabungan mudharabah adalah sebesar Rp. 100.000,-. Setoran minimal selanjutnya adalah sebesar Rp. 50.000,-. Sedangkan untuk biaya penutupannya adalah sebesar Rp. 20.000,-. Jadi, misalkan nasabah memiliki saldo Rp.100.000,-, maka saldo yang diberikan kepada nasabah adalah sebesar Rp.80.000,-.

Strategi Pengembangan Produk Tabungan Mudharabah Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas Menggunakan Analisis SWOT Indikator kekuatan atau *strengths*

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dengan metode wawancara bersama pegawai bagian marketing Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas, yang diberi mandat oleh kepala cabang untuk memberikan informasi tentang strategi pengembangan produk tabungan mudharabah melalui analisis SWOT, diperoleh informasi mengenai kelebihan, kekurangan, peluang, dan ancaman dari produk tersebut.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa Bank Syariah Indonesia memiliki reputasi yang baik dan merupakan bank syariah terbesar di Indonesia. Bank ini juga telah menjalin kerja sama untuk membuka cabang di Dubai. Reputasi yang baik ini menjadi kekuatan utama Bank Syariah Indonesia dalam menarik minat masyarakat. Keunggulan produk tabungan mudharabah adalah penggunaan sistem bagi hasil yang terhindar dari riba. Tabungan di Bank Syariah dianggap lebih berkah karena tidak menggunakan sistem bunga yang dilarang dalam Islam.

Indikator Penggunaan Teknologi

Dari hasil wawancara, diketahui bahwa Bank Syariah Indonesia telah mengadopsi teknologi berbasis aplikasi. Nasabah dapat melakukan berbagai transaksi dari rumah melalui aplikasi BSI Mobile, termasuk transfer, pembayaran di platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan Bukalapak, serta pembayaran tagihan listrik dan PDAM. Selain itu, pembukaan rekening tabungan mudharabah juga dapat dilakukan melalui aplikasi tersebut.

Indikator Fasilitas Fisik

Dari wawancara, ditemukan bahwa tabungan mudharabah di Bank Syariah Indonesia sudah dilengkapi dengan fasilitas fisik berupa kartu ATM. Bank ini menyediakan ATM VISA yang dapat digunakan baik di dalam negeri maupun luar negeri.

Namun, terdapat beberapa kelemahan pada produk tabungan mudharabah. Jika dibandingkan dengan tabungan wadiah, jumlah nasabah tabungan mudharabah masih relatif sedikit. Hal ini disebabkan oleh adanya biaya administrasi bulanan pada tabungan mudharabah, sementara tabungan wadiah bebas biaya admin. Selain itu, bagi hasil tabungan mudharabah juga tergolong kecil karena dikenakan pajak bagi hasil sebesar 15% hingga 20%.

Dari hasil wawancara, diperoleh beberapa faktor yang menjadi peluang bagi Bank Syariah Indonesia dalam mengembangkan produk tabungan mudharabah:

1. Faktor Demografis: Mayoritas penduduk Kabupaten Sambas beragama Islam, sehingga penyebaran produk syariah menjadi lebih mudah.
2. Kategori Bank Umum Syariah: Bank Syariah Indonesia berdiri sendiri sebagai Bank Umum Syariah tanpa induk dari bank konvensional, memberikan keleluasaan dalam pengembangan produk.
3. Kemajuan Teknologi: Perkembangan teknologi yang semakin meluas memberikan peluang bagi Bank Syariah Indonesia untuk menerapkan transaksi berbasis teknologi, yang sudah diterapkan dalam sistem mereka.

Namun, terdapat beberapa ancaman bagi produk tabungan mudharabah:

1. Persaingan: Bank Syariah Indonesia menghadapi persaingan dari bank konvensional yang menawarkan bunga lebih tinggi, selain pesaing dari bank syariah lainnya.
2. Kurangnya Pemahaman Masyarakat: Masih banyak masyarakat yang beranggapan bahwa bertransaksi di bank syariah sama seperti di bank konvensional, yang dapat menghambat pertumbuhan produk syariah.

Strategi Pengembangan Produk Tabungan Mudharabah

Setelah melakukan wawancara mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada produk tabungan mudharabah, peneliti juga mengidentifikasi strategi yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia dalam mengembangkan produk tersebut. Strategi yang ditemukan adalah sebagai berikut:

1. Sosialisasi Produk: Bank Syariah Indonesia mensosialisasikan produk tabungan mudharabah kepada masyarakat untuk meningkatkan pemahaman dan minat terhadap produk syariah.
2. Promosi Multikanal: Promosi dilakukan melalui telemarketing, distribusi brosur secara door-to-door, dan media sosial. Semua pegawai, bukan hanya bagian marketing, turut serta dalam upaya promosi.
3. Pemeliharaan Reputasi: Menjaga reputasi bank sebagai strategi utama, diikuti dengan peningkatan kualitas pelayanan, pemanfaatan teknologi, dan partisipasi aktif dalam berbagai kegiatan masyarakat.

B. PEMBAHASAN

Implementasi Akad Mudharabah pada Produk Tabungan di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas

Berdasarkan hasil penelitian yang dipaparkan, penerapan akad mudharabah pada tabungan Easy Mudharabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas sudah sesuai dengan aturan dan prinsip syariah. Akad yang diterapkan dalam Tabungan Easy Mudharabah adalah akad mudharabah muthalaqah.

Dalam akad mudharabah muthalaqah, nasabah menginvestasikan dananya melalui bank, dan bank mengelola investasi tersebut. Hasil dari investasi ini kemudian dibagi antara bank dan nasabah sesuai dengan nisbah yang disepakati. Bagi hasil diberikan kepada nasabah setiap akhir bulan atau sesuai dengan ketentuan bank. Berdasarkan hasil wawancara, nisbah bagi hasil adalah 8% untuk saldo di bawah 100 juta dan 13% untuk saldo di atas 100 juta. Besaran keuntungan yang diterima nasabah bergantung pada hasil pendapatan usaha yang dikelola; semakin besar keuntungan usaha, semakin besar pula laba yang diterima nasabah.

Tabungan Mudharabah Bank BSI adalah jenis tabungan yang melibatkan skema kerja sama antara nasabah dan bank. Nasabah tidak hanya menitipkan dananya, tetapi juga memberikan izin kepada bank untuk mengelola dana tersebut dengan tujuan memperoleh keuntungan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi antara bank dan nasabah sesuai dengan kontrak yang telah disepakati. Pembagian keuntungan dapat dilakukan dalam periode tertentu, baik bulanan maupun tahunan. Jika bank mengalami kerugian dalam pengelolaan dana, kerugian tersebut akan ditanggung sepenuhnya oleh bank. Untuk pengajuan Tabungan Mudharabah secara offline, nasabah harus membawa Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) ke Kantor Bank Syariah Indonesia Cabang Sambas. Selain itu, pembukaan rekening tabungan mudharabah juga dapat dilakukan secara online melalui aplikasi mobile.

Setoran awal pembukaan rekening tabungan jenis mudharabah ini adalah sebesar Rp. 100.000,- dengan biaya administrasi sebesar Rp. 10.000,- setiap bulannya. Sedangkan untuk penutupan rekening akan dikenakan biaya penutupan sebesar Rp. 20.000,-. Cara untuk penutupan rekening tabungan mudharabah ini cukup dengan menyerahkan buku tabungan, ATM, dan KTP kepada customer service. Jika buku rekening dan ATM hilang maka harus membuat surat kehilangan dari kepolisian, baik itu dari polsek maupun polres.

Strategi Pengembangan Produk Tabungan Mudharabah Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas Menggunakan Analisis SWOT

1. Strengths (Kekuatan)

Reputasi yang Baik

Bank Syariah Indonesia adalah bank syariah terbesar di Indonesia dengan total aset mencapai Rp 269,16 triliun per Februari 2022. Reputasi yang kuat ini memberikan kekuatan tersendiri, karena nasabah merasa lebih aman dan percaya dalam melakukan transaksi di bank tersebut.

Prinsip Bagi Hasil

Bank Syariah Indonesia mengoperasikan sistem keuangannya berdasarkan prinsip syariah, menggunakan nisbah atau bagi hasil untuk tabungan mudharabah. Sistem ini memastikan bahwa transaksi bebas dari riba, menjadikannya lebih berkah dan sesuai dengan ajaran Islam. Hal ini menjadi kekuatan bagi bank dalam mengembangkan produk tabungan mudharabah dan mendakwahkan ekonomi Islam, khususnya di Kabupaten Sambas.

Penggunaan Teknologi Digital

Kemajuan teknologi mempermudah berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam layanan perbankan. Salah satu kekuatan Bank Syariah Indonesia adalah penggunaan teknologi berbasis aplikasi, seperti BSI Mobile. Aplikasi ini memungkinkan nasabah untuk membuka rekening dan melakukan transaksi kapan saja dan di mana saja hanya dengan menggunakan handphone, membuat layanan bank menjadi lebih praktis dan efisien.

Fasilitas Fisik

Fasilitas fisik yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia menjadi keunggulan tersendiri untuk produk Tabungan Mudharabah. Bank ini menyediakan ATM VISA yang dapat digunakan baik di dalam maupun di luar negeri, serta ATM GPN yang hanya dapat digunakan di dalam negeri. Fasilitas ini memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi baik domestik maupun internasional.

Setoran Ringan

Produk Tabungan Mudharabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas menarik minat nasabah karena setoran awal yang terjangkau. Nasabah dapat membuka rekening dengan setoran awal sebesar Rp 100.000, dan setoran selanjutnya minimal Rp 50.000. Keringanan ini memberikan kemudahan akses bagi nasabah untuk memulai dan mempertahankan tabungan mereka.

2. Weaknesses (Kelemahan)

Biaya Administrasi

Tabungan Mudharabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas dikenakan biaya administrasi sebesar Rp 10.000. Biaya ini membedakannya dari Tabungan Wadiah yang bebas biaya administrasi, dan bisa menjadi pertimbangan bagi nasabah dalam memilih produk tabungan.

Nisbah yang Diberikan Kecil

Nisbah atau bagi hasil pada Tabungan Mudharabah di Bank Syariah Indonesia masih tergolong kecil, yaitu 8% untuk saldo di bawah Rp 100 juta dan 13% untuk saldo di atas Rp 100 juta. Meskipun nisbah ini sesuai dengan prinsip syariah dan bebas dari riba, nilai nisbah yang relatif kecil dapat menjadi kekurangan dalam daya tarik produk ini.

Pajak Bagi Hasil

Bagi hasil dari Tabungan Mudharabah dikenakan pajak sebesar 15%-20%. Pajak ini dapat mengurangi keuntungan bersih yang diterima nasabah, dan menjadi faktor yang perlu dipertimbangkan oleh calon nasabah.

Kurangnya Promosi

Promosi yang kurang aktif, terutama melalui media internet, dapat menjadi kelemahan bagi Bank Syariah Indonesia. Meskipun mayoritas masyarakat sering menggunakan internet, promosi yang terbatas di media ini dapat mengurangi kesempatan untuk menarik minat masyarakat terhadap produk Tabungan Mudharabah.

3. Opportunities (Peluang)

Memiliki Potensi Pasar yang Baik

Kabupaten Sambas, dengan mayoritas penduduk beragama Islam, menunjukkan kesadaran tinggi terhadap transaksi syariah. Hal ini merupakan peluang bagi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas untuk memasarkan produk Tabungan Mudharabah. Produk ini tidak hanya menarik bagi nasabah Muslim, tetapi juga bagi non-Muslim yang tertarik dengan prinsip syariah.

Lokasi yang Strategis

Kantor Bank Syariah Indonesia Cabang Sambas terletak di lokasi strategis di pinggir jalan raya, yaitu di Jl. Gusti Hamzah No. 41, Dusun Kubu, Desa Durian, Kec. Sambas, Kab. Sambas, Kalimantan Barat. Lokasi ini mempermudah akses bagi nasabah dan calon nasabah, yang dapat meningkatkan kunjungan ke bank.

Lembaga Berdiri Sendiri

Bank Syariah Indonesia termasuk dalam kategori Bank Umum Syariah (BUS), yang berdiri sendiri tanpa induk dari bank konvensional. Sebagai satu-satunya bank syariah kategori BUS di Kabupaten Sambas, Bank Syariah Indonesia memiliki posisi unik dan keunggulan kompetitif dalam pasar lokal.

Kemajuan Teknologi

Kemajuan teknologi di Kabupaten Sambas, dengan peningkatan penggunaan internet oleh masyarakat, memberikan peluang besar untuk mempromosikan produk melalui saluran digital. Memanfaatkan teknologi ini dapat meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas produk Tabungan Mudharabah kepada masyarakat.

4. Threats (Ancaman)

Adanya Persaingan

Banyaknya bank konvensional di Kabupaten Sambas merupakan ancaman bagi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas. Persentase bunga yang lebih tinggi yang ditawarkan oleh bank konvensional dapat menarik minat nasabah, mengalihkan mereka dari tabungan di bank syariah ke bank konvensional.

Kurangnya Pemahaman Masyarakat tentang Bank Syariah

Di tengah globalisasi dan perkembangan dunia perbankan, perbankan syariah muncul untuk memenuhi kebutuhan masyarakat sesuai dengan prinsip Islam. Namun, banyak masyarakat yang masih belum memahami perbedaan mendasar antara sistem perbankan syariah dan konvensional. Di Kabupaten Sambas, kurangnya pemahaman ini sering menyebabkan masyarakat ragu untuk bertransaksi di bank syariah dan lebih memilih untuk tetap dengan bank konvensional.

Setelah diketahui faktor-faktor Internal (kekuatan dan kelemahan) dan Eksternal (peluang dan ancaman) produk tabungan mudharabah,

kemudian kita akan menentukan strategi yang dapat digunakan oleh Bank Syariah Kantor Cabang Sambas, dalam mengembangkan produk tabungan mudharabah. Menurut peneliti, strategi yang paling baik yang dilakukan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas adalah menggunakan "Matriks SWOT".

Tabel 2

Matriks SWOT Tabungan *Mudharabah*
Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas

IFAS	Strengths (S) 1. Memiliki reputasi yang baik 2. Menggunakan prinsip bagi hasil 3. Menggunakan teknologi <i>digital</i> 4. Adanya fasilitas fisik 5. Setoran ringan	Weaknesses (W) 1. Adanya biaya administrasi 2. Nisbah yang diberikan kecil 3. Dikenakan pajak bagi hasil 4. Kurangnya Promosi
EFAS		
Opportunities (O) 1. Memiliki potensi pasar yang baik 2. Lokasi yang strategis 3. Lembaga berdiri sendiri 4. Kemajuan Teknologi	Strategi SO 1. Mempertahankan keunggulan yang dimiliki produk 2. Mempertahankan pelayanan prima terhadap nasabah 3. Membuka Kantor Cabang Pembantu	Strategi WO 1. Menjaga kepercayaan nasabah 2. Meningkatkan promosi menggunakan sosial media
Threats (T) 1. Adanya persaingan 2. Kurangnya Pemahaman masyarakat tentang Bank Syariah	Strategi ST 1. Mempertahankan reputasi perusahaan 2. Meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat	Strategi WT 1. Menetapkan strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif 2. Memperbanyak hubungan kerja sama

Strategi Pengembangan Produk Tabungan Mudharabah

Berdasarkan analisis, strategi pengembangan produk tabungan mudharabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Berikut adalah strategi yang dapat diterapkan:

1. Strategi SO (Strengths-Opportunities) Strategi SO memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada: Mempertahankan Keunggulan yang Dimiliki Produk

Untuk mengembangkan produk tabungan mudharabah, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas harus mempertahankan dan meningkatkan keunggulan produk yang ada, seperti prinsip syariah, penggunaan teknologi digital, fasilitas fisik (ATM VISA dan GPN), dan setoran ringan. Keunggulan ini harus dijaga dan ditingkatkan agar Bank Syariah Indonesia tetap menjadi pilihan utama masyarakat Kabupaten Sambas.

Mempertahankan Pelayanan Prima Terhadap Nasabah

Pelayanan yang berkualitas sangat penting dalam lembaga perbankan. Memberikan pelayanan prima akan meningkatkan kepuasan nasabah dan membangun loyalitas, yang berdampak positif pada pengembangan produk tabungan mudharabah dan pertumbuhan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas.

Membuka Kantor Cabang Pembantu

Dengan membuka Kantor Cabang Pembantu di setiap kecamatan, Bank Syariah Indonesia dapat memperluas jangkauan dan mempermudah akses nasabah. Ini akan meningkatkan kehadiran Bank Syariah Indonesia di wilayah yang luas, seperti Kabupaten Sambas, dan mendukung pengembangan produk tabungan mudharabah.

2. Strategi ST (Strengths-Threats) Strategi ST menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghadapi ancaman:

Mempertahankan Reputasi Perusahaan

Reputasi Bank Syariah Indonesia sebagai bank syariah terbesar di Indonesia adalah kekuatan utama. Mempertahankan reputasi ini akan membantu menghadapi persaingan dari bank konvensional. Kekuatan reputasi dapat digunakan untuk menarik nasabah dan memperkuat posisi di pasar.

Meningkatkan Sosialisasi kepada Masyarakat

Untuk mengatasi kurangnya pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas perlu meningkatkan sosialisasi dan edukasi. Ini termasuk mengadakan seminar, workshop, dan kampanye promosi untuk memperkenalkan manfaat dan prinsip perbankan syariah kepada masyarakat.

Strategi WO (Weaknesses-Opportunities)

3. Strategi WO berfokus pada pemanfaatan peluang yang ada untuk meminimalkan kelemahan yang dihadapi. Berikut adalah strategi yang dapat diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas:

Menjaga Kepercayaan Nasabah

Mengingat adanya kelemahan produk tabungan mudharabah seperti biaya administrasi dan pajak yang dikenakan, penting bagi Bank Syariah Indonesia untuk menjaga kepercayaan nasabah. Untuk meminimalkan dampak kelemahan ini, Bank Syariah Indonesia harus aktif dalam membangun dan mempertahankan kepercayaan nasabah dengan memberikan transparansi mengenai biaya dan keuntungan. Memanfaatkan peluang sebagai lembaga yang berdiri sendiri di Kabupaten Sambas dapat digunakan untuk menekankan keunggulan prinsip syariah yang diterapkan secara menyeluruh, serta memastikan bahwa nasabah merasa mendapatkan nilai tambah yang sesuai dengan prinsip syariah yang diterapkan.

Meningkatkan Promosi Menggunakan Sosial Media

Mengingat kelemahan dalam promosi yang dilakukan melalui sosial media, Bank Syariah Indonesia perlu memanfaatkan peluang dari kemajuan teknologi dan penggunaan internet yang semakin meluas. Strategi ini meliputi peningkatan promosi melalui platform sosial media seperti Instagram, Facebook, dan Twitter, serta pembuatan website resmi

yang informatif. Dengan demikian, Bank Syariah Indonesia dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan visibilitas produk tabungan mudharabah, dan menjangkau calon nasabah yang lebih luas.

4. Strategi WT (Weaknesses-Threats)

Strategi WT berfokus pada upaya defensif untuk mengurangi kelemahan yang ada sambil menghindari ancaman yang dihadapi. Berikut adalah strategi yang dapat diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas:

Menetapkan Strategi Pemasaran yang Kreatif dan Inovatif

Untuk menghadapi banyaknya pesaing dan mengatasi kelemahan dalam promosi, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas perlu menerapkan strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif. Langkah-langkah yang dapat diambil meliputi:

- a. Pembuatan Website Khusus: Menciptakan website resmi Bank Syariah Indonesia Cabang Sambas dengan desain yang menarik dan informatif untuk menarik perhatian calon nasabah dan memberikan informasi yang jelas tentang produk, termasuk tabungan mudharabah.
- b. Channel YouTube: Membuat channel YouTube untuk memproduksi video promosi, edukasi, dan testimonial nasabah. Video ini dapat membantu menjelaskan keunggulan produk secara visual dan menarik.
- c. Bazar Perbankan: Mengadakan bazar atau pameran perbankan di berbagai acara komunitas atau tempat-tempat umum untuk memperkenalkan produk tabungan mudharabah secara langsung kepada masyarakat dan menjangkau calon nasabah yang lebih luas.

Memperbanyak Hubungan Kerja Sama

Untuk meminimalkan kelemahan internal dan menghadapi ancaman dari pesaing, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas harus memperluas jaringan kerja sama dengan berbagai lembaga. Beberapa strategi meliputi:

- a. Kerja Sama dengan Instansi Pemerintah: Menjalin kerja sama dengan instansi pemerintahan untuk memfasilitasi program-program yang dapat menarik perhatian masyarakat serta mempromosikan produk tabungan mudharabah.
- b. Kolaborasi dengan Institusi Pendidikan: Menggandeng lembaga pendidikan seperti IAIS Sambas untuk melakukan sosialisasi dan promosi produk tabungan mudharabah. Ini dapat mencakup penyuluhan keuangan syariah dan penawaran khusus untuk mahasiswa sebagai bagian dari inisiatif pendidikan dan pemberdayaan masyarakat.

Strategi-strategi ini dirancang untuk mengatasi kelemahan internal sambil memitigasi ancaman dari lingkungan eksternal, dengan tujuan akhir meningkatkan daya saing dan efektivitas pengembangan produk tabungan mudharabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas.

PENUTUP

Setelah melakukan pembahasan di atas maka peneliti dapat menyimpulkan beberapa hal yang berkaitan dengan Implementasi Akad

Mudharabah dan Strategi Pengembangan Pada Produk Tabungan Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas sebagai berikut:

1. Penerapan akad yang digunakan dalam Tabungan Easy Mudharabah adalah menggunakan akad mudharabah muthlaqah, yaitu bentuk kerjasama antara shahibul maal (pemilik dana) yaitu nasabah dan mudharib (pengelola dana) yaitu pihak bank, dimana pemilik dana atau shahibul maal tidak memberikan batasan tertentu seperti jenis usaha, waktu dan daerah bisnisnya asalkan tidak bertentangan dengan prinsip syariah serta sesuai dengan ketentuan Bank. Dalam penerapannya akad mudharabah tersebut sudah sesuai dengan aturan syariah, karena menggunakan nisbah bagi hasil sebesar 8% jika saldo nasabah dibawah 100 juta, dan 13% jika saldo nasabah diatas 100 juta.
2. Kekuatan yang ada pada produk tabungan mudharabah di Bank Syariah Indonesia yakni memiliki reputasi yang baik, menggunakan prinsip bagi hasil, sudah menggunakan teknologi digital, adanya fasilitas fisik, dan setoran ringan. Untuk kelemahannya yakni adanya biaya adminisrasi, nisbah yang telah ditentukan, terdapat pajak bagi hasil, serta kurangnya promosi. Kemudian peluang yang dimiliki yakni memiliki potensi pasar yang baik, lokasi yang strategis, lembaga BSI yang berdiri sendiri, serta kemajuan teknologi. Namun, terdapat juga beberapa ancaman yaitu adanya persaingan dan kurangnya pemahaman masyarakat tentang Bank syariah. Strategi yang dapat dilakukan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sambas dalam mengembangkan produk tabungan mudharabah adalah dengan mempertahankan keunggulan produk, mempertahankan pelayanan prima, membuka Kantor Cabang Pembantu, menjaga kepercayaan nasabah, meningkatkan promosi melalui sosial media, mempertahankan reputasi, meningkatkan sosialisasi, menetapkan strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif, serta memperbankan hubungan kerja sama

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Syariah Indonesia. (2024a). *Sejarah dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia—Edukasi Syariah | Bank Syariah Indonesia*. <https://www.bankbsi.co.id/news-update/edukasi/sejarah-dan-perkembangan-bank-syariah-di-indonesia>
- Bank Syariah Indonesia. (2024b). *Tentang Kami—Informasi Perusahaan | Bank Syariah Indonesia*. <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>
- Data Indonesia.id. (2022). *Data Indonesia for Better Decision. Valid, Accurate, Relevant*. <https://dataindonesia.id/>
- Fattah, H., Riudin, ichwan, Jamaludin, Hasibuan, S. W., & Rahmanto, D. N. A. (2022). *Fintech dalam Keuangan Islam: Teori dan Praktik*. Publica Indonesia Utama. https://books.google.com/books/about/Fintech_dalam_Keuangan_Islam_Teori_dan_P.html?hl=id&id=8sxxEAAAQBAJ
- Ichsan, N. (2014). *Pengantar Perbankan*. Referensi (Gaung Persada Press Group). <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/44856>
- Jaya, I. M. L. M. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif: Teori, Penerapan, dan Riset Nyata*. Anak Hebat Indonesia.
- laporan tahunan. (2023). *Informasi Perusahaan | Bank Syariah Indonesia*. <https://www.bankbsi.co.id/company-information/reports>
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif, OPAC Perpustakaan Nasional RI*. (Edisi revisi ; Cetakan ketiga puluh delapan). PT Remaja Rosdakarya. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1133305>
- Rahayu, E. T., Sajidah, & Zaini, M. (2024). ANALISIS KESTABILAN EKONOMI INDONESIA DENGAN PENDEKATAN SYARIAH DALAM SISTEM KEUANGAN. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(6), Article 6. <https://doi.org/10.62281/v2i6.362>
- Sobarna, N. (2021). Analisis Perbedaan Perbankan Syariah Dengan Perbankan Konvensional. *Eco-Iqtishodi : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(1), Article 1. <https://doi.org/10.32670/ecoiqtishodi.v3i1.665>