

Promotion Strategy for Mudharabah Marhamah Savings Products at Bank of North Sumatra Syariah

Strategi Promosi Produk Tabungan Mudharabah Marhamah pada Bank Sumut Syariah

Sri Riska Ananda Lubis ¹⁾; Nurainun Putri ²⁾; Muhammad Lathief Ilhamy Nasution ²⁾
^{1,2)} Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, Indonesia

Email: ¹⁾ sririskaandalubis@gmail.com; ²⁾ nurainunp7@gmail.com; ²⁾ mlathiefilhamy@uinsu.ac.id

How to Cite :

Lubis, S. R. A., Putri, N., Nasution, M. L. I. (2022). Promotion Strategy for Mudharabah Marhamah Savings Products at Bank of North Sumatra Syariah. Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Keuangan, 3(2). DOI: <https://doi.org/10.53697/emak.v3i2>

ARTICLE HISTORY

Received [31 Maret 2022]

Revised [2 April 2022]

Accepted [4 April 2022]

KEYWORDS

Islamic bank, Savings, Mudharabah

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Bank syariah dan bank konvensional memiliki strategi penawaran yang berbeda. Bank syariah akan memberikan penawaran dengan tetap menerapkan prinsip syariah Tabungan Mudharabah Marhamah. Terdapat salah satu bank di Sumatera Utara yang menggunakan akad mudharabah yaitu Tabungan Marhamah. Oleh karena itu, penting untuk nasabah memahami penggunaan fasilitas produk Tabungan Mudharabah Marhamah di Bank Sumatera Utara sehingga akan berdampak pada peningkatan kelancaran transaksi. Metode yang digunakan dalam jurnal ini menggunakan metode deskriptif dimana data akan dikumpulkan, disusun, dikelompokkan, dianalisis lalu diaplikasikan sehingga akan menjadi gambaran yang jelas dan terarah. Hasil penelitian adalah strategi penawaran yang dilakukan oleh Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap produk tabungan Marhamah Mudharabah.

ABSTRACT

Islamic banks and conventional banks have different offering strategies. Islamic banks will provide offers while still applying the sharia principles of Mudharabah Marhamah Savings. There is one bank in North Sumatra that uses a mudharabah contract, namely Tabungan Marhamah. Therefore, it is important for customers to understand the use of the Mudharabah Marhamah Savings product facility at Bank Sumatra Utara so that it will have an impact on increasing the smoothness of transactions. The method used in this journal uses a descriptive method where data will be collected, compiled, grouped, analyzed and then applied so that it will become a clear and directed picture. The result of the research is that the offering strategy carried out by Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam can increase public interest in the Marhamah Mudharabah savings product.

PENDAHULUAN

Bank adalah lembaga keuangan yang memiliki izin untuk menerima simpanan dan memberikan pinjaman. Bank adalah bagian yang sangat penting dari perekonomian karena lembaga tersebut menyediakan layanan vital bagi konsumen dan bisnis. Sebagai penyedia layanan keuangan, bank memberi tempat yang aman untuk menyimpan uang tunai melalui berbagai jenis

rekening seperti rekening giro dan tabungan serta sertifikat deposito (CD) , selain itu bank juga dapat melakukan transaksi perbankan rutin seperti penyetoran, penarikan, penulisan cek, dan pembayaran tagihan. Setiap bank memiliki cara tersendiri untuk menarik nasabahnya seperti contohnya bunga tinggi, bonus serta hadiah-hadiah yang menarik.

Bank syariah dan bank konvensional memiliki strategi penawaran yang berbeda. Bank syariah akan memberikan penawaran dengan tetap menerapkan prinsip syariah seperti Tabungan iB Makbul, , Tabungan Sempel iB, Tabungan iB Martabe Bagi Hasil (Marhamah), Tabungan Mudharabah. Setiap jenis tabungan yang ditawarkan oleh Bank Sumatera Utara Syariah memiliki kelebihan masing-masing.. Semua penawaran yang diberikan tidak menarik sistem bunga bank, namun menerapkan sistem bagi hasil.

Keberadaan bank syariah di Indonesia sudah berlangsung lebih dari 26 tahun. Selama periode tersebut, bank syariah mampu meningkatkan pertumbuhan yang prospektif dibandingkan bank konvensional. Terbukti dengan pertumbuhan aset bank syariah sebesar 20,3% dibandingkan bank konvensional sebesar 9,4% per posisi tahun 2016 (OJK, 2016). Namun, tingkat pertumbuhannya belum bisa mewakili keberhasilan bank syariah karena tidak sejalan dengan pangsa pasarnya yang sebesar 5%. Pertumbuhan syariah masih memiliki pertumbuhan yang moderat dibandingkan bank konvensional (Sumantri, 2014).

Sebagian besar masyarakat juga hanya mengenal istilah bank berhubungan dengan tabungan dan pinjaman. Banyak faktor yang menyebabkan ketidaktahuan masyarakat mengenai sistem bank, yakni kurangnya menjalin komunikasi, tidak mendapat informasi, maupun promosi dari berbagai lembaga keuangan. Padahal jika diamati secara luas, banyak layanan-layanan bank yang dapat membantu dan dinikmati oleh masyarakat

LANDASAN TEORI

Tabungan mudharabah dapat diartikan sebagai tabungan milik nasabah yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja sesuai dengan kesepakatan sebelumnya. Jenis model tabungan ini tidak memberikan manfaat bunga tetapi bagi hasil (Muhammad, 2012). Selanjutnya, tabungan mudharabah adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu dalam perjanjian, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau alat yang sejenis dengannya (Fauziah, 2019)..

Menurut Statistik Perbankan Syariah (Des, 2020), jumlah dana simpanan pada bank syariah didominasi oleh deposito mudharabah yang memberikan kontribusi hingga 50% terhadap total dana perbankan syariah, sedangkan sisanya berupa giro wadiah, tabungan wadiah dan tabungan mudharabah. Dengan demikian, deposito mudharabah merupakan salah satu kontribusi signifikan terhadap dana yang dikumpulkan oleh bank syariah. Ini akan membantu industri perbankan syariah tumbuh dan memberikan lebih banyak akses ke pembiayaan untuk menghasilkan lebih banyak pengembalian dari pembiayaan.

Tabel 1 Pertumbuhan Bank Syariah di Indonesia

Indikator	Bank Islam (Satuan)	Jumlah Total Kantor (satuan)	Total Aset (dalam miliar rupiah)	Bisnis Islami Satuan (Satuan)
2011	11	2.101	148.987	24
2012	11	2.380	149.321	24
2013	11	2.526	306.230	23
2014	12	2.483	272.343	23
2015	12	2.301	296.262	22
2016	13	2.201	356.504	21
2017	13	2.169	424.181	21
2018	14	2.229	477.327	20
2019	14	2.300	524.564	20
2020	14	2.426	593.948	20

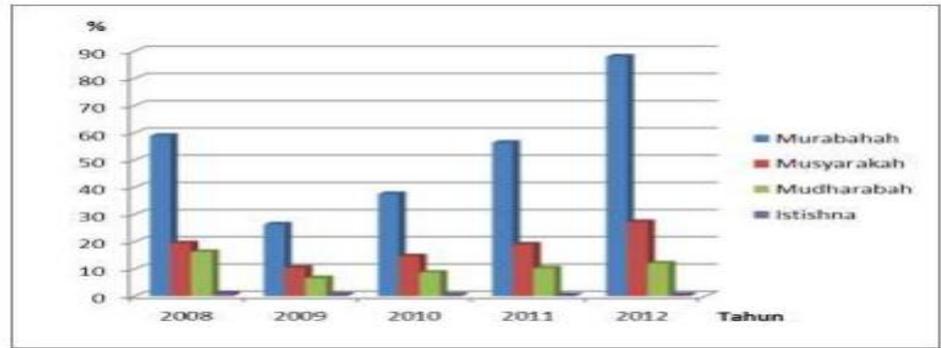
Sumber: OJK (2020)

Berdasarkan data Tabel 1, total aset bank umum syariah mengalami pertumbuhan yang signifikan. Total aset pada tahun 2020 telah meningkat sekitar 13% dibandingkan tahun 2019.

Sementara peningkatan jumlah bank syariah juga berdampak positif pada industri perbankan syariah, pertumbuhan total aset yang signifikan dapat menjadi faktor peningkatan signifikan dalam total simpanan sebagai perbankan kewajiban. Semakin banyak deposit menaruh uang mereka di bank syariah, semakin banyak yang mereka berikan kepada pelanggan mereka. Hal ini juga didukung dengan bertambahnya jumlah kantor atau cabang bank syariah yang dapat memudahkan nasabah untuk menyimpan uangnya di bank syariah.

Oleh karena itu, peningkatan jumlah bank akan berdampak positif bagi pertumbuhan industri perbankan syariah di Indonesia. Data di atas juga menjelaskan bahwa pertumbuhan industri perbankan syariah di Indonesia memiliki sinyal positif ke depan. Dalam tujuh tahun terakhir perbankan, industri telah beroperasi di Indonesia. Akibatnya, ada peningkatan bertahap dalam hal aset mereka. Sinyal positif ini akan membuat bank syariah semakin percaya diri sehingga mendukung perkembangan industri perbankan syariah di Indonesia.

Grafik 1. Perbandingan Komposisi Pembiayaan Bank Umum Syariah Tahun 2008-2012



Sumber: Data Statistik Bank Umum Syariah BI dan OJK

Sehingga, prinsip sistem yang terjadi pada mudharabah ialah suatu bentuk kerja sama dimana shahibul mall (pemilik modal) akan memberikan seluruh modal sedangkan yang lainnya hanya mengelola modal yang diberikan. Sistem keuntungannya pun sudah disepakati pada awal perjanjian sedangkan apabila mengalami kerugian yang bukan disebabkan karena kelalaian pengelola modal maka pemilik modal akan bertanggung jawab sepenuhnya.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam jurnal ini menggunakan metode deskriptif dimana data akan dikumpulkan, disusun, dikelompokkan, dianalisis lalu diaplikasikan sehingga akan menjadi gambaran yang jelas dan terarah. Lokasi yang akan diteliti adalah Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam. Waktu penelitian yang dilakukan terhitung selama 1 bulan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara kepada salah satu nasabah Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam yaitu Ibu Syaiwoh Dienillah serta pihak yang berwenang dalam lembaga keuangan untuk memperoleh keterangan secara resmi mengenai keperluan data yang akan diambil untuk kebutuhan jurnal ilmiah ini. Selain itu, data didukung oleh adanya studi-studi kepustakaan dengan mencari dan mendalami literatur yang berkaitan dengan pokok pembahasan jurnal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembiayaan mudharabah kini lebih banyak diminati karena alasan utama karena adanya situasi covid-19 di mana para depositan takut untuk menyimpan dananya berdasarkan konsep bagi hasil. Di tengah pandemi Covid-19 yang membawa ketidakpastian ke pasar, maka mereka akan

memilih instrumen tabungan yang lebih aman selain produk simpanan mudharabah sehingga para deposan tidak terekspos pada rentang risiko yang lebih luas.

Mudharabah dikenal luas sebagai akad bagi hasil. Dalam beberapa tahun terakhir ini populer dengan konsep pembagian risiko, yang berarti bahwa penyedia modal dan pengusaha harus berbagi risiko jika terjadi kerugian, di mana rabbul maal akan mengalami kerugian dalam hal modal yang mereka berikan, dan di sisi lain pengusaha akan menderita kerugian karena usaha dalam menjalankan bisnis. Keduanya memiliki risiko masing-masing terkait dengan perjanjian bagi hasil.

Dalam hal keuntungan yang dihasilkan dari mudharabah, pengembaliannya akan dibagikan sesuai dengan rasio keuntungan yang telah disepakati sebelumnya yang telah disepakati kedua belah pihak. Di bank syariah, deposito mudharabah telah banyak digunakan untuk kerjasama antara pemilik modal yang tidak memiliki keahlian dan pengusaha yang memiliki keterampilan untuk melakukan bisnis (Hassan & Bello, 2014). Bank syariah akan bertindak sebagai pengusaha sedangkan deposannya adalah penyedia modal yang diberikan kepada bank di mana bank akan menggunakannya untuk memberikan pembiayaan kepada pelanggan mereka untuk menghasilkan pengembalian

Keuntungan menggunakan deposito mudharabah adalah tingkat keuntungan bank syariah biasanya lebih tinggi daripada tabungan berdasarkan akad wadiah. Sehingga pengembangan Unit Usaha Syariah PT Bank Sumut diluncurkan karena budaya agamis masyarakat, yang sangat erat kaitannya dengan adanya sistem bunga bank yang dapat dinyatakan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) sebagai Islami. Oleh karena itu, fatwa tersebut mendorong masyarakat Sumatera Utara khususnya masyarakat muslim ingin mendapatkan layanan jasa perbankan yang didasarkan oleh prinsip syariah.

OLIB'S Syariah merupakan sistem operasional perbankan yang mendukung PT Bank Sumut Unit Usaha Syariah dimana sistem yang dijalani benar-benar menguat kepada prinsip syariah. Tidak adanya pendapatan bunga diterapkan pada sistem operasi Bank Sumut Unit Syariah, namun diganti dengan keuntungan bagi hasil yang telah ditetapkan pemilik dana. Pendirian PT Bank Sumatera Utara memiliki fungsi sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan daerah, alat kelengkapan OTODA di bidang perbankan, dan sebagai kas pemegang daerah. Terdapat 249 unit pelayanan perbankan yang disediakan oleh PT Bank Sumatera Utera.

Berdasarkan percakapan penulis dengan Bapak Miftahol Huda dari bagian Back Office Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam, berikut adalah strategi pemasaran Tabungan Marhamah Mudharabah:

1. Menginformasikan dan menjual produk tabungan kepada masyarakat
2. Melalui plakat di dinding Cabang Pembantu Bank Sumut Syariah
3. Sosialisasi kepada masyarakat tentang rekening tabungan dengan sistem akad mudharabah
4. Teamwork melaksanakan promosi di kampus-kampus dalam rangka mengiklankan produk tabungan mahasiswa.

Banyak hal yang harus dilakukan Bank untuk mengetahui strategi promosi produk tabungan Marhamah Mudharabah berhasil atau tidak. Menurut percakapan pribadi penulis dengan Ibu Syaikhoh Dienillah dari PT Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam pada tanggal 23 Maret 2022 tentang Tabungan Mudharabah Marhamah, "Tabungan mudharabah adalah produk bank syariah yang menghimpun dana melalui akad mudharabah mutlhaqah."

Sedangkan berdasarkan pengamatan penulis terdapat spanduk yang terpampang di dinding terdapat brosur tentang tabungan Marhamah Mudharabah yang siap dibagikan kepada calon nasabah di dalam Kantor Cabang Pembantu Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam, yang merupakan strategi yang bagus. Hal ini dilakukan bank untuk menarik konsumen baru dari masyarakat dengan memberikan informasi lisan dan tertulis kepada masyarakat tentang produk yang dibutuhkan melalui promosi yang dilakukan. Dimana tindakan ini mencoba untuk membawa produk ke para nasabah atau pasar. Pelanggan tidak akan dapat mengenali suatu merek

jika tidak dipromosikan sebuah perusahaan. Penawaran ini adalah cara paling efektif untuk mendatangkan nasabah.

Masih ada tantangan dalam menjual produk tabungan Marhamah Mudharabah, terutama dalam hal periklanan. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Syaikh Dienillah yang dilakukan penulis pada bulan Maret tanggal 23 Maret 2022, beliau menyatakan bahwa kendala yang dihadapi secara garis besar ada tiga macam yaitu:

1. Bank berada dalam persaingan yang sangat ketat. Persaingan antar bank menjadi salah satu penghambat promosi Bank, karena tidak ada bisnis yang bisa santai karena tidak ada pesaing.
2. Karena Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam memberikan bagi hasil yang relatif terbatas, banyak individu yang kurang tertarik dengan produk yang ditawarkan karena kurangnya uang promosi yang digunakan untuk menjalankan strategi Tabungan Marhamah Mudharabah Hambatan yang paling signifikan untuk melaksanakan promosi adalah kurangnya dana.

Karena tidak ada anggaran promosi dan promosi yang dilakukan kurang intens; misalnya, tidak seperti bank pada umumnya, bank tidak dapat melaksanakan event undian berhadiah mewah kepada konsumen tabungan. Tanpa dilakukannya promosi yang tepat, kemampuan masyarakat untuk menerima layanan perbankan syariah akan semakin berkurang.

Jumlah kantor atau cabang bank syariah juga berperan penting untuk mengetahui inklusivitas bank dalam menjangkau dan menyebarkan perkembangan dan pertumbuhan bank syariah. Dengan bertambahnya jumlah cabang bank syariah, kemungkinan nasabah menyimpan dananya juga akan meningkat. Dijelaskan, jumlah kantor memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perubahan permintaan deposito mudharabah.

Dengan korelasi yang positif, penambahan jumlah kantor atau cabang perbankan syariah di Indonesia akan meningkatkan pengaruhnya terhadap simpanan mudharabah. Pertambahan jumlah kantor akan mempermudah mobilisasi dana sehingga nasabah dapat dengan cepat menyetorkan dananya ke deposito perbankan syariah (Sutrisno, 2020).

Tingkat ekuivalen merupakan indikasi imbal hasil dari penempatan dana atau sumber dana (OJK, 2020). Jika kita melihat perilaku yang diharapkan dari para deposan, mereka akan melakukan deposito mudharabah di bank syariah baik karena bank syariah menawarkan keuntungan yang lebih tinggi daripada konvensional atau karena keyakinan agama. Alasan ini terutama mempengaruhi permintaan deposito mudharabah di bank syariah. Namun, penelitian menunjukkan bahwa rasio bagi hasil dalam deposito mudharabah berpengaruh negatif terhadap deposito. Namun dampak signifikan tersebut tidak cukup besar dibandingkan dengan variabel lain yang berpengaruh signifikan terhadap simpanan mudharabah.

Hasil penelitian ini bertentangan dengan konsep prinsip perilaku manusia terhadap keuntungan, orang akan cenderung berinvestasi atau menyimpan jika tingkat pengembaliannya menguntungkan. Namun, jika kita melihat tahun lalu' Laporan tahunan bank syariah secara keseluruhan di Indonesia, menunjukkan bahwa bahkan tingkat keuntungan menurun sepanjang tahun, tetapi permintaan deposito mudharabah meningkat pada tahun itu. Bisa jadi itu dampak dari pandemi covid-19, dimana masyarakat akan cenderung menyimpan uangnya daripada menggunakannya untuk konsumsi.

Akibatnya, perubahan permintaan deposito mudharabah terutama bukan karena perubahan rasio bagi hasil, dan faktor-faktor lain dapat menjadi alasan yang mempengaruhi permintaan deposito mudharabah

Bank syariah harus mampu merancang strategi pemasaran yang sukses agar masyarakat luas mengetahui berbagai produk perbankan syariah yang ditawarkan.. Penggunaan lambang iB (Perbankan Syariah) oleh Bank Indonesia untuk mempromosikan perbankan syariah merupakan salah satu contoh pemasaran koperasi. Karena lebih sederhana, orang awam bisa dengan mudah mengingatnya, sehingga membingungkan masyarakat saat menyebutkan nama produk.

Kurangnya pemahaman masyarakat tentang bank syariah Banyak orang yang masih salah paham tentang bank syariah, karena menganggap bank syariah sama dengan bank konvensional.

Selain itu, mereka percaya bahwa fasilitas bank konvensional lebih sesuai daripada fasilitas bank syariah, sehingga mereka lebih memilih bank konvensional.

Pemahaman yang memadai tentang apa itu bank syariah dan bagaimana seharusnya dipegang oleh masyarakat, khususnya oleh umat Islam. Di dunia sekarang ini, umat Islam menghadapi banyak kendala. Ia harus mampu mengikuti perubahan dunia di bidang ekonomi, ilmu pengetahuan, dan teknologi di satu sisi, sekaligus berpegang pada aturan syariat di sisi lain. Dengan kata lain, umat Islam harus mampu berkembang di era globalisasi dengan tetap berpegang pada prinsip-prinsip syariat. Dalam kehidupan nyata, khususnya dalam kancah ekonomi, sulit bagi umat Islam untuk melepaskan diri dari sistem riba berbasis bunga.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Strategi Promosi Produk Tabungan Marhamah Mudharabah Pada Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan adalah:

1. Menginformasikan dan menjual produk tabungan kepada masyarakat
2. Melalui plakat di dinding Cabang Pembantu Bank Sumut Syariah
3. Sosialisasi kepada masyarakat tentang rekening tabungan dengan sistem akad mudharabah
4. Teamwork melaksanakan promosi di kampus-kampus dalam rangka mengiklankan produk tabungan mahasiswa.

Hasil Cabang Pembantu Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam, minat masyarakat terhadap produk tabungan Marhamah Mudharabah diprediksi akan tumbuh.

Saran

Berdasarkan temuan penelitian, penulis menyarankan kepada Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam untuk lebih mempromosikan produk Tabungan Marhamah Mudharabah dan meningkatkan dan senantiasa mengeksplor pelayanan kepada nasabah guna meningkatkan ketertarikan masyarakat untuk menjadi nasabah Bank Sumut Syariah Syariah Cabang Pembantu Lubuk Pakam

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, 2010. Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan. Ed. Empat. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Amir Machmud, Rukmana, 2010. Bank Syariah: Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Andi Soemitra, 2010. Bank dan Lembaga Keuangan Syariah. Jakarta: Kencana.
- Anshori, Abdul Ghofur, 2007. Perbankan Syariah Di Indonesia, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Anwar, Syamsul. 2010. Hukum Perjanjian Syariah. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Antonio. M. Syafe'i. 2001. Bank Islam: Dari Teori ke Praktek. Jakarta: Gema Insani Press.
- Sumardi, didi. 2017. IMPLEMENTASI PRINSIP BUSINESS JUDGMENT RULE DALAM AKAD PEMBIAYAAN MUDHARABAH DI BANK SYARIAH. Bandung. LP2M UINSGD
- Sayyidah Mahbubah. "STRATEGI PROMOSI PRODUK TABUNGAN MARHAMAH MARTABE MUDHARABAH PADA BANK SUMUT CABANG PEMBANTU MARELAN RAYA" (<http://repository.uinsu.ac.id/4007/>) diakses pada 23 Maret 2022