

Analisis Strategi Pemasaran Tabungan Mudharabah Marhamah Pada Bank Sumut Kcp. Syariah Kota Baru Marelان

Miranda Julia Pasaribu
Universitas Negeri Sumatera Utara
Nurul Jannah, S.E.I,M.E
Dosen Pembimbing

Abstrak

Perbankan Syariah yang terus berkembang pesat saat ini mengakibatkan terjadinya persaingan industri perbankan, baik antara Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional atau sesama Bank Syariah dalam mendapatkan pendapatannya masing – masing. Setiap perbankan berusaha keras menciptakan inovasi produk untuk menjadi yang terbaik guna meningkatkan penghimpunan dana yang berasal dari masyarakat berupa tabungan Metode yang digunakan pada peneitian ini adalah metode kualitatif. Metode Kualitatif merupakan penelitian yang menjelaskan data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari seseorang yang perilakunya diamati. PT. Bank Sumut Syariah Kcp. Kota Baru Marelان merupakan salah satu bank yanggg berlomba-lomba dalam mendapatkan pendapatannya dengan membuat suatu produk tabungan Mudharabah Marhamah yang merupakan salah satu produk tabungan yang sesuai prinsip Mudharabah Mutlaqah dimana sebagai pemberi investasi merupakan nasabah dan pihak bank menjadi pengelolah dana. Tabungan Mudharabah Marhamah ini menggunakan nisbah bagi hasil yang nantinya akan disepakati bersama.

Kata kunci : Tabungan, Marhamah, Mudharabah

Analysis Of Marketing Strategy For Mudharabah Marhamah Savings At Bank Sumut Kcp. Marelان New Town Sharia

Abstract

Sharia Banking which continues to grow rapidly at this time has resulted in competition in the banking industry, both between Sharia Banking and Conventional Banking or among Sharia Banks in obtaining their respective incomes. Each bank strives to create product innovations to be the best in order to increase the collection of funds from the public in the form of savings. The method used in this research is a qualitative method. Qualitative method is a research that explains data in the form of written or spoken words from someone whose behavior is observed. PT. Bank Sumut Syariah Kcp. Kota Baru Marelان is one of the banks that are competing to earn their income by making a Mudharabah Marhamah savings product which is a savings product that is in accordance with the Mudharabah Mutlaqah principle where the investor is the customer and the bank is the fund manager. This Mudharabah Marhamah Savings uses a profit-sharing ratio which will be mutually agreed upon.

Keywords: Savings, Marhamah, Mudharabah

1. Pendahuluan

Perbankan Syariah yang terus berkembang pesat saat ini mengakibatkan terjadinya persaingan industri perbankan, yakni antara Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional atau sesama Bank Syariah dalam mendapatkan pendapatannya masing – masing. Setiap perbankan berusaha keras menciptakan inovasi produk untuk menjadi yang terbaik guna meningkatkan penghimpunan dana yang berasal dari masyarakat berupa tabungan. Perbankan Syariah adalah lembaga keuangan yang berkecimpung di bidang penyaluran dana dengan menggunakan prinsip syariah islam yang beroperasi menggunakan hukum yang mengikuti ketentuan sesuai Al-Quran serta Hadist. Berdirinya Bank Syariah menjadi salah satu pilihan bagi rakyat indonesia yang dominan beragama islam dimana Bank Syariah menerapkan konsep operasional menggunakan penyaluran jasa bebas dari bunga atau riba. Konsep

operasional Bank Syariah dengan menerapkan penyaluran jasa bebas dari bunga yang dapat ditinjau dari keterbukaan sistem bagi hasil yang tidak sama seperti bunga yang ada di bank konvensional. PT. Bank Sumut Syariah Kcp. Kota Baru Marelan merupakan salah satu bank yang berlomba-lomba dalam mendapatkan pendapatannya dengan membuat suatu produk tabungan Mudharabah Marhamah yang merupakan produk tabungan yang sesuai prinsip Mudharabah Mutlaqah dimana investasi yang dilakukan nasabah dan pihak bank menjadi pengelola dana menggunakan nisbah bagi yang akan terjadi yang sudah disepakati. Syariah dengan menerapkan penyaluran jasa bebas dari bunga yang dapat ditinjau dari keterbukaan sistem bagi hasil yang tidak sama seperti bunga yang ada di bank konvensional. (Gautama Siregar, n.d.)

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif. Metode ini merupakan penelitian yang menjelaskan data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari seseorang yang perilakunya diamati. Untuk mengumpulkan data yang sesuai dengan judul peneliti mengumpulkan jenis pengumpulan data yang diperoleh dari pengamatan, studi kepustakaan yang didapat dengan menelaah data-data yang diperoleh dari buku-buku, bahan-bahan referensi, artikel, brosur dan bahan lainnya yang berkaitan dengan pembahasan penelitian.

2. Teori dan Pengembangan Kerangka Konseptual

- **Pengertian Tabungan Mudharabah Marhamah**

Tabungan Marhamah merupakan salah satu produk tabungan yang dimiliki PT. Bank Sumut Syariah KCP. Kota Baru Marelan dimana tabungan ini menggunakan Akad Mudharabah yang artinya nasabah berhak untuk mendapatkan nisbah sesuai dengan porsi bagi hasil yang telah disepakati.

- **Pengertian Mudharabah**

Mudharabah adalah kegiatan pendanaan atau investasi dengan berdasarkan rasa saling percaya. Pada dasarnya pendanaan Mudharabah ini sangat berisiko, karena bank akan selalu menghadapi berbagai masalah seperti Assymmetric Information dan Moral Hazard. Dengan demikian terjadinya Assymmetric Information dimana salah satu pihak dari transaksi memiliki informasi lebih banyak atau lebih baik dibandingkan pihak lain. Umumnya pihak penjual yang memiliki informasi lebih banyak tentang produk dibandingkan dengan pembelinya sehingga disini akan timbulnya Moral Hazard. (Andiyansari, 2020)

- **Syarat – syarat Mudharabah**

1. Adanya Ijab dan Qabul yang dilakukan mudharib dan shahibul mal baik diucapkan secara lisan maupun tulisan.
2. Mudharib dan Shahibul Memiliki Akal yang sehat
3. Objek Mudharabah Harus berbentuk Uang
4. Nisbah yang di dapat harus dipersentasikan dan sesuai dengan kesepakatan
5. Adanya Kebebasan yang diberikan pemilik dana kepada pengelola dana dalam mengelola modal yang diberikan.

- **Berakhirnya Kontrak Mudharabah**

1. Pembatalan akad oleh kedua pihak baik dari pihak shahibul mal dan pihak mudharib
2. Salah satu yang berakad meninggal dunia
3. Salah satu yang melakukan akad hilang akal (Gila)
4. Modal habis ditangan pemilik modal sehingga tidak ada lagi yang bisa dikelola. (Rachman, 2018)

- **Syarat – syarat Pembukaan Rekening Tabungan Mudharabah Marhamah**

1. Mengunjungi PT. Bank Sumut Syariah Terdekat
2. Menyerahkan Fotocopy Identitas diri (KTP/Paspor)
3. Menyerahkan Fotocopy NPWP, Kartu Keluarga, Buku Nikah/Akta Nikah
4. Membayar saldo awal rekening Rp. 100.000,-
5. Pemotongan Biaya ADM Setiap Bulanya sebesar Rp. 4.000,-

- **Strategi Pemasaran Tabungan Mudharabah Marhamah**

Strategi pemasaran merupakan taktik atau cara yang paling utama bagi suatu perusahaan dimana strategi pemasaran ini adalah cara yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Adapun strategi yang dibuat oleh PT. Bank Sumut Syariah KCP. Kota Baru Marelan dalam memasarkan produk tabungan marhamah sebagai berikut:

1. Mensosialisasikan dan menginformasi tentang produk tabungan marhamah kepada masyarakat yang berkunjung langsung ke PT. Bank Sumut Syariah KCP. Kota Baru Marelan.
2. Memberikan brosur – brosur kepada masyarakat
3. Melakukan promosi kekampus, sekolah dan kantor layanan publik dalam memasarkan produk tabungan marhamah.

- **Faktor – Faktor yang mempengaruhi Perilaku Nasabah**

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi Nasabah dalam memilih produk perbankan yang akan digunakan antara lain :

1. Faktor Budaya
Budaya merupakan hal yang dapat mempengaruhi nasabah dalam memilih suatu produk perbankan dikarenakan budaya ini merupakan nilai – nilai dasar, persepsi dan tingkah laku yang dipelajari atau dicontoh oleh seseorang keluar atau lembaga lainnya, dimana faktor budaya ini sangat berpengaruh bagi seseorang dalam memilih suatu produk yang akan digunkannya.
2. Faktor Sosial
Sosial ini merupakan suatu susunan dari hubungan seseorang kepada orang lain dalam porsi atau nilai – nilai tertentu berdasarkan suatu sistem nilai dan norma yang berlaku pada masyarakat berdasarkan keadaan yang berlaku.
3. Faktor Pribadi
Pribadi merupakan karakteristik yang dimiliki seseorang seperti sifat, tingkah laku, gaya hidup, umur, kebutuhan yang menyebabkan adanya perbedaan karakter setiap masyarakat.
4. Faktor Psikologi
Psikologi merupakan pengaruh yang didapat oleh seseorang dari lingkungan yang dia tinggali.

Disini setiap perbankan khususnya pada bagian pemasaran harus memahami apa yang menyebabkan dan yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat dalam memilih produk tabungan. (Faqih, 2020)

- **Analisis SWOT**

1. **Strengths (Kekuatan)**

Bank Syariah ini cenderung lebih tahan akan krisis di bandingkan bank konvensional dikarenakan bank syariah ini menggunakan sistem bagi hasil yang cenderung menyerap resiko, sehingga membuat bank syariah ini tahan dengan krisis ekonomi.

2. **Weaknesses (Kelemahan)**

- **Kurangnya Pengetahuan Masyarakat**, Kurangnya pengetahuan masyarakat yang diakibatkan dari kurangnya promosi yang dilakukan Bank syariah sehingga mengakibatkan masi adanya pemikiran tentang bank syariah serupa dengan bank konvensional dan pemikiran lainnya yang menyatakan bank syariah kurang inovatif dan tidak memiliki produk – produk baru, ada juga yang berpendapat terlalu banyak aturan pada produk bank syariah sehingga sedikit menyulitkan calon nasabah.

- **Keterbatasan Teknologi**, keterbatasan teknologi menjadi salah satu kendala yang dihadapi Bank Syariah, Teknologi yang sedikit mengakibatkan bank syariah kurang diminati oleh masyarakat dan bank sumut syariah ini juga merupakan bank milik pemerintah daerah sehingga banyaknya keterbatasan dalam pendanaan. Misalnya keterbatasan jaringan kantor ATM yang masih sedikit dan belum mencukupi sehingga kurangnya minat masyarakat untuk menabung di bank sumut syariah.

3. **Opportunities (Peluang)**

Indonesia merupakan negara dengan potensi besar bagi perkembangan Bank syariah berdasarkan akumulasi jumlah penduduk muslim terbesar di dunia yakni 80% dari total masyarakat di Indonesia hal ini dapat menjadikan peluang yang sangat besar bagi bank syariah untuk terus berkembang dan tetap bertahan.

4. Threats (Ancaman)

Meningkatnya infrastruktur teknologi dalam rangka menyaingi Fintech yang tengah menjamur saat ini tentu bank syariah membutuhkan investasi modal yang besar.

3. Kesimpulan

Perbankan Syariah yang terus berkembang pesat saat ini mengakibatkan terjadinya persaingan industri perbankan, yang terjadi diantara Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional atau sesama Bank Syariah dalam memperoleh pendapatannya masing – masing. Perbankan Syariah merupakan lembaga keuangan yang berkecimpung pada bagian penyaluran dana dengan menggunakan prinsip syariah Islam yang beroperasi menggunakan hukum yang mengikuti ketentuan sesuai Al-Quran serta Hadist. Konsep operasional Bank Syariah dengan menerapkan penyaluran jasa bebas dari bunga yang dapat ditinjau dari keterbukaan sistem bagi hasilnya yang tidak serupa dengan bunga yang ada di bank konvensional. Bank Sumut KCP. Syariah Kota Baru Marelan merupakan bank yang juga ikut serta dalam berlomba-lomba untuk mendapatkan pendapatannya dengan membuat suatu produk tabungan Mudharabah Marhamah yang merupakan salah satu produk tabungan yang sesuai prinsip Mudharabah Mutlaqah dimana investasi yang dilakukan nasabah dan pihak bank menjadi pengelola dana menggunakan nisbah bagi yang akan terjadi yang sudah disepakati. Untuk mendapatkan data yang sesuai dengan judul peneliti mengumpulkan data yang diperoleh dari pengamatan, studi kepustakaan yang didapat dengan cara membahas data-data yang diperoleh dari buku-buku, bahan-bahan referensi, artikel, brosur dan bahan lainnya yang berkaitan dengan pembahasan penelitian.

Analisis SWOT : **Strengths (Kekuatan)** Bank Syariah ini cenderung lebih tahan akan krisis di bandingkan bank konvensional dikarenakan bank syariah ini menggunakan sistem bagi hasil yang cenderung menyerap resiko, sehingga membuat bank syariah ini tahan dengan krisis ekonomi. **Weaknesses (Kelemahan) Kurangnya Pengetahuan Masyarakat**, Kurangnya pengetahuan masyarakat yang diakibatkan dari kurangnya promosi yang dilakukan Bank syariah sehingga mengakibatkan adanya tanggapan tentang bank syariah yang sama dengan bank konvensional. **Opportunities (Peluang)** Indonesia merupakan negara dengan potensi besar bagi perkembangan Bank syariah dengan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia yakni 80% dari jumlah masyarakat Indonesia hal ini menjadi kesempatan yang sangat besar bagi bank syariah untuk tetap bertahan. **Threats (Ancaman)** Meningkatnya infrastruktur teknologi dalam rangka menyaingi Fintech yang tengah menjamur saat ini tentu bank syariah membutuhkan investasi modal yang besar.

4. Daftar Pustaka

- Andiyansari, C. N. (2020). Akad Mudharabah dalam Perspektif Fikih dan Perbankan Syariah. *Salîha*, 3(2), 42–54.
<http://www.staitbiasjogja.ac.id/jurnal/index.php/saliha/article/view/80>
- Faqih, F. Al. (2020). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Tabungan Marhamah Pt Bank Sumut Kcp Syariah Karya. *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam*, 11(1), 22.
<https://doi.org/10.32507/ajei.v11i1.506>
- Gautama Siregar, B. (n.d.). *PENGARUH PRODUK DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH TABUNGAN MARHAMAH PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH PADANGSIDIMPUAN*.
<https://books.google.co.id/books?id=mo9ADwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Nurul+Huda+da>
- Rachman, T. (2018). 濟無 No Title No Title No Title. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 10–27.