

**IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DAN WADIAH  
DALAM PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK SYARIAH  
INDONESIA KCP BLITAR TANJUNG**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

Setiana Tilawati

**NIM 402200202**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2024**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

### PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Setiana Tila Wati

NIM : 402200202

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul

IMPLEMENTASI DUA AKAD DALAM PRODUK TABUNGAN HAJI DI  
BANK SYARIAH KCP BLITAR TANJUNG

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian  
tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 15 November 2024



Setiana Tilawati

402200202



## LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	
1	Setiana Tila Wati	402200202	Perbankan Syariah	Implementasi Dua Akad Dalam Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah Indonesia KCP Blitar Tanjung

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 14 November 2024

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Husna Ni'Matul Ulya M.E.Sy  
NIP. 198608082019032023

Menyetujui,

Prof. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag  
NIP. 197207142000031005



## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Implementasi Akad Mudharabah Dan Wadiah Dalam Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah Indonesia KCP Blitar Tanjung  
Nama : Setiana Tila Wati  
NIM : 402200202  
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo Dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

Dewan Penguji:

Ketua Sidang :  
Muhtadin Amri, M.S.Ak.  
NIP. 198907102018011001

()

Dewan Penguji:

Penguji I :  
Ridho Rokhamah, M.Si.  
NIP. 197412111999032002

()

Dewan Penguji:

Penguji II :  
Prof. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.  
NIP. 197207142000031005

()

Ponorogo, 25 November 2024

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo



  
Prof. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag  
NIP. 197207142000031005

## SURAT PESETUJUAN PUBLIKASI

### SURAT PESETUJUAN PUBLIKASI

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Setiana Tila wati  
NIM : 402200202  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi/Tesis : Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Produk Tabungan Haji  
Bank Syariah Indonesia KCP Blitar Tanjung

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](http://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.  
Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 2 Desember 2024  
Pembuat Pernyataan

  
Setiana Tila Wati  
402200202

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN DATA

### SURAT PERNYATAAN KEASLIAN DATA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : Setiana Tila Wati  
Tempat Tanggal Lahir : Madiun, 9 Juli 2002  
Jenis Kelamin : ~~Laki-Laki~~ Perempuan \*)  
NIM : 402200202  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa data yang saya tulis pada surat pernyataan ini dan yang saya isikan di laman e-wisuda benar-benar telah sesuai dengan data Akta Kelahiran dan ijazah terakhir (MA/SMA/SMK/Paket C) serta setuju digunakan sebagai acuan penulisan ijazah S1/S2 oleh pihak IAIN Ponorogo

Apabila dikemudian hari terdapat kesalahan dari data tersebut, saya siap bertanggungjawab sesuai peraturan yang berlaku

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan dapat dipertanggungjawabkan

Ponorogo, 02 - 12 - 2024  
Yang membuat pernyataan



\*) coret yang tidak perlu



## ABSTRAK

Tilawati, Setiana. Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Produk Tabunga Haji Bank Syariah KCP Blitar Tanjung. 2024. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing Prof. Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.

**Kata Kunci:** Penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah, Tabungan Haji, Strategi Pemasaran

Peran bank sebagai lembaga keuangan syariah sangat penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan menyediakan layanan finansial berbasis syariah, terutama dalam produk tabungan haji. Bank Syariah KCP Blitar Tanjung menawarkan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam produk tabungan hajinya, yaitu akad mudharabah (bagi hasil) dan akad wadiah (titipan), yang memungkinkan nasabah menabung sesuai prinsip syariah.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (Field Research) yaitu dengan memahami suatu fenomena dalam konteks social secara ilmiah dengan mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung merupakan langkah strategis yang komprehensif untuk memenuhi kebutuhan nasabah dengan tetap menjaga kepatuhan syariah. Akad mudharabah lebih populer karena adanya bagi hasil, sedangkan akad wadiah diminati oleh nasabah yang mengutamakan stabilitas. Strategi pemasaran yang berbasis edukasi, kepatuhan syariah, dan fleksibilitas turut berperan dalam meningkatkan jumlah nasabah dan memperkuat reputasi bank di komunitas muslim.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Bank sebagai lembaga keuangan memiliki peran yang sangat penting dalam menggerakkan perekonomian suatu negara. Bank melakukan kegiatannya yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan memberikan jasa pengiriman uang.<sup>1</sup> Lembaga keuangan syariah merupakan instrumen penting dalam pembangunan ekonomi islam, dimana masyarakat atau negara tidak dapat mengabaikan kepentingan untuk mendirikan lembaga-lembaganya. Sebagaimana kita ketahui bahwa bank syariah adalah lembaga keuangan syariah yang bertugas menghimpun dana dan menyalurkan dana ke masyarakat dengan menggunakan prinsip syariah.<sup>2</sup>

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pada Bab I pasal I dan ayat 7 d bahwa, Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.. Prinsip syariah yang di maksud seperti menjalankan kegiatan tanpa adanya sistem bunga (riba), dan menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang memiliki usaha yang tidak bertentangan dengan syariat Agama Islam.

Bank syariah mempunyai kegiatan salah satunya yaitu penghimpunan dana (*funding*). Penghimpunan dana (*funding*) merupakan

---

18. <sup>1</sup>Adiwarna A. Karim, *Bank Islam Analisis dan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009),

<sup>2</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Prenada Media, 2004), 9.

kegiatan lembaga keuangan dalam menarik, mengumpulkan dana dari masyarakat dan menampungnya dalam bentuk tabungan, giro, deposito, dan lainnya. Produk penghimpunan dana yang dimiliki bank syariah salah satunya yaitu tabungan. Tabungan merupakan simpanan yang berdasarkan akad wadi'ah atau investasi dana yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, dimana penarikannya dapat dilakukan sesuai syariat dan ketentuannya.<sup>3</sup>

Lahirnya perbankan syariah di Indonesia merupakan harapan bagi masyarakat yang mempunyai keperluan dalam melakukan transaksi yang berprinsip sesuai dengan hukum syariah islam. Sebagai lembaga keuangan bank hendaklah mempromosikan masing-masing produk, seperti produk tabungan haji yang telah mereka sediakan. Cara ini dilakukan agar calon jamaah mengenal dan tertarik pada produk yang ditawarkan oleh pihak bank yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Banyak bank yang menawarkan produk tabungan haji, beberapa diantaranya telah gagal dan tidak berhasil dalam dalam menjaring kepuasan nasabah.<sup>4</sup>

Pada saat ini perkembangan di dunia perbankan sangatlah pesat terutama dalam dunia perbankan syariah.<sup>5</sup> Salah satunya yaitu dalam penyelenggaraan ibadah haji, termasuk di Bank Syariah Blitar Tanjung. Dengan adanya jenis produk tabungan haji ini adalah dapat memudahkan

---

<sup>3</sup>Sofia Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 168.

<sup>4</sup> Alabdullah, Tariq Tawfeeq Yousif, et al. "of the International Conference on Intellectuals' Global Responsibility (ICIGR 2022)." 2023.

<sup>5</sup> Syamsuir, "Lembaga Keuangan Islam Non Bank," *Jurnal Islamika*, Volume 15., Nomor 1, (2015), 90.

para nasabah calon jamaah yang ingin menjalankan ibadah haji namun belum cukup memiliki dana.

Ibadah haji merupakan salah satu ibadah yang terkandung dalam rukun islam yang wajib dikerjakan bagi yang mampu. Artinya seseorang yang sehat akalnya (*baligh/dewasa*), tercukupi secara *finansial* (bebas dari hutang) dan sehat jasmani maka orang tersebut memiliki sebuah kewajiban melaksanakan ibadah haji.<sup>6</sup>

Tabungan haji Indonesia merupakan salah satu produk yang dijalankan oleh bank syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung yang mana produk tersebut mempermudah masyarakat muslim yang ada disana untuk melakukan proses ibadah haji dan umrah. Dengan kondisi mayoritas masyarakat di Blitar beragama Islam, dan ditambah dengan meningkatnya semangat religius masyarakat dan sumber mata pencarian mereka sebagai pengusaha dan karyawan tetap yang mana gaji keduanya terbilang cukup tinggi, berpengaruh terhadap tingginya pendapatan masyarakat.

Berdasarkan hal tersebut terjadilah peningkatan jumlah nasabah dalam produk tabungan haji ini. Produk tabungan haji Indonesia menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah yaitu Akad Mudharabah dan Wadiah berdasarkan prinsip syariah. Yang dimana akad mudharabah adalah

---

<sup>6</sup> Lailatul Muafidah, "Variasi Pelaksanaan Akad Produk Tabungan Haji di Perbankan Syariah Kabupaten Ponorogo," *Skripsi* (Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2017), 5.

akad yang biayanya dapat dikelola kembali oleh pihak lain yang berakhir dengan bagi hasil sedangkan akad wadiah titipan.

Tabungan haji syariah memiliki banyak insentif serta manfaat bagi para nasabah. Perbankan syariah Blitar Tanjung memberikan syarat setoran awal yang ringan, serta setoran bulanan juga dapat disesuaikan dengan kemampuan finansial nasabah. Produk tabungan haji tersebut juga telah memiliki sistem yang sudah terkoordinasi secara *online* dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) Kementerian Agama yang ada dalam satu Provinsi dengan domisili nasabah. Selain itu, produk tersebut juga tidak membebankan biaya administrasi dan beberapa perbankan syariah telah menyertakan asuransi jiwa kepada nasabah, melalui kepemilikan tabungan haji syariah. Maka nasabah akan terbantu dengan mendisiplinkan diri dalam menyisihkan pendapatan dan membantu agar tertib dalam beradministrasi.<sup>7</sup>

Tugas Nasional Penyelenggaraan Haji diatur dalam Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Haji. Lembaga Republik Indonesia Nomor 60 Tahun 2008, Tambahan Lembaran Penyelenggaraan Negara Republik Indonesia Nomor 4845 telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 34 tahun 2009 untuk menggantikan Undang-Undang Nomor 2 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 13 tahun 2008 tentang Penyelenggaraan (Lembaran Negara Republik Indonesia No 142 tahun 2009, Tambahan Negara Republik Indonesia 5061).

---

<sup>7</sup> Ismail, *Perbankan Syariah Edisi Pertama*. (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2011), 32.

Eksistensi ibadah haji sejak awal terus ditingkatkan untuk meningkatkan fasilitas agar dapat memperbaiki metode pengelolaannya, supaya bisa beroperasi dengan aman, tertib dan lancar sesuai dengan prinsip syariah.<sup>8</sup> Dengan lembaga keuangan Syariah atau perusahaan yang bergerak di bidang keuangan yang menghimpun dana dan menyalurkan dana dengan sistem bagi hasil.

Pada dasarnya bank syariah menerapkan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan, yaitu wadi'ah dan mudharabah. Dalam fiqih islam wadi'ah dapat di artikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak ke pihak yang lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus di jaga di kembalikan kapan saja si penitip menghendaki. Sesuai dengan firman allah dalam Al-quran (An-Nisa : 58)<sup>9</sup>

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا﴾

Artinya :

*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya*

<sup>8</sup> Rizka Safitri, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo," *Skripsi* (Ponorogo: Institu Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020), 2.

<sup>9</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 155.

*kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat. (Q.S. An-Nisa: 58).*

Dengan digunakannya Akad Mudharabah dan Wadiah dalam perbankan syariah Indonesia maka pemerintah Indonesia memberikan penetapan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) sebesar Rp. 35.200.000, dengan memberikan setoran awal sebesar Rp. 100.000,- dan jumlah minimal dana yang harus tersedia dalam tabungan yaitu sebesar Rp. 25.100.000, karena dana tersebut merupakan salah satu dana persyaratan haji reguler untuk setoran awal BIPH ke rekening Menteri Agama. Dengan begitu, nasabah juga akan mendapatkan kepastian berangkat atau nomor porsi haji.<sup>10</sup> Syarat yang pendaftaran tergolong sangat mudah, hanya dengan datang langsung ke Bank Syariah membawa fotocopy KTP serta mengisi dan mendatangi formulir pembukaan rekening tabungan.

Tabungan haji Indonesia merupakan salah satu produk yang dijalankan oleh bank syariah Indonesia kantor cabang pembantu Blitar Tanjung yang mana produk tersebut mempermudah masyarakat muslim yang ada disana untuk melakukan proses ibadah haji dan umrah. Dengan kondisi mayoritas masyarakat di Blitar beragama Islam, dan ditambah dengan meningkatnya semangat religius masyarakat dan sumber mata pencarian mereka sebagai pengusaha dan karyawan tetap yang mana gaji keduanya terbilang cukup tinggi, berpengaruh terhadap tingginya

---

<sup>10</sup>Silvia Dewi Saputri, Ahmad Syahrizal, & Nurrahma Sari Putri, "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada Bank Syariah Indonesia KCP Jambi Sipin Bakaruddin," *Kampus Akademik Publisng: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, Volume 1, Nomor 3, (November 2023). 217.

pendapatan masyarakat. Berdasarkan hal tersebut terjadilah peningkatan jumlah nasabah dalam produk tabungan haji ini. Produk tabungan haji Indonesia menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah yaitu akad Wadiah Yad dhamanah (bersifat titipan) dan akad Mudharabah Mutlaqah (bagi hasil).<sup>11</sup>

Hal tersebut menjadi tanggung jawab bagi bank syariah Indonesia kantor cabang pembantu Blitar tanjung yang telah dipercayakan banyak nasabah untuk menyimpan dana mereka dan dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad Mudharabah Mutlaqah sesuai dengan Fatwa DSN No.:02/DSN-MUI/IV/2000 seperti pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah, perubahan porsi nisabah harus melalui persetujuan dari pemilik dana atau nasabah.<sup>12</sup>

Sebagai salah satu produk, Tabungan Haji Indonesia tentu saja memiliki keunggulan seperti pembukaan rekening dan pelunasan biaya haji bisa dilakukan dengan secara online,<sup>13</sup> dan kelemahan produk ini seperti tidak mendapatkan kartu ATM Haji E-Channel apabila nasabah belum mendaftar haji, yang mana hal tersebut dirasakan oleh para nasabah sebagai akibat dari kebijakan yang telah ditetapkan oleh pihak bank terhadap produk Tabungan Haji Indonesia.

---

<sup>11</sup> Tri Wulandari, & Ardhansyah Putra Harahap, "Penerapan Akad Mudharabah Pada Produk Tabungan Haji di Bank Syariah Indonesia KCP Medan Juanda," *Comserva: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, Volume 2, Nomor 9, (Januari 2023). 1762.

<sup>12</sup> Fatwa\_laman 3-DSN-MUI, <https://dsnmu.or.id>. (Diakses pada 14 April 2022).

<sup>13</sup> Afiek Ismail, Staff Branch Office Service Manajer Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Pembantu Blitar Tanjung, Wawancara, Blitar (18 oktober 2023).

Produk Tabungan Haji di perbankan syariah yang ada di Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung ternyata memiliki perbedaan dalam hal akad mudharabah dan akad wadiah. Hal tersebut mengakibatkan penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah tersebut dalam tabungan haji. di antara ketiga perbankan syariah di Kota Blitar. Seperti Bank Syariah Mandiri yang menggunakan akad *murabah mutlaqah* dalam produk tabungan hajinya tidak mencantumkan besarnya nisbah bagi hasil yang seharusnya dicantumkan ketika awal pembukaan rekening Tabungan Haji. Kemudian prinsip dari tabungan adalah *on call* atau dapat diambil sewaktu-waktu nasabah ingin mengambilnya namun di Bank Syariah Mandiri juga tidak dilakukan.<sup>14</sup> Selanjutnya, di Bank Muamalat Indonesia akad yang digunakan adalah akad *al-wadi'ah* seperti yang diketahui bahwa akad tersebut adalah akad titipan di mana bank tidak boleh memanfaatkan dana yang dititipkan nasabah kepada bank karena sifatnya titipan murni. Berbeda jika diawal akad dijelaskan bahwa akad yang digunakan adalah akad *al-wadi'ah* yad manah. Namun pihak bank menggunakan dana tersebut untuk investasi atau untuk proses pembiayaan. Terakhir, di BRI Syariah menggunakan akad *murabah mutlaqah* yang menyertakan nisbah bagi hasil ketika awal pembukaan rekening Tabungan Haji. Di sana juga memberikan banyak fasilitas seperti asuransi.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2018).2 .

<sup>15</sup> Zainul Arham, & Ibnu Qoyim, "Rancang Bangun Sistem Informasi Pembiayaan Mudharabah Skala Baitul Maal Wat Tanwil," *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi*, (Yogyakarta: 2012), 75.

Selanjutnya, untuk menanggapi hal di atas, penulis memilih Tema Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah Indonesia KCP Blitar Tanjung karena dari penelusuran yang penulis lakukan di IAIN Ponorogo dan di kampus lain belum ada yang mengangkat tema tersebut. Hal ini perlu dilakukan untuk mengetahui pelaksanaan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji, faktor-faktor yang melatar belakangi penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah di dalam tabungan haji, dan strategi pemasaran Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji untuk meningkatkan nasabah bank syariah. Jadi, apabila praktik di perbankan syariah belum sesuai, maka harus ditelusuri penyebab ataupun alasan-alasan yang mendasarinya, dan kemudian dicari solusi apakah dengan merevisi produk yang dijalankan atau dengan cara lainnya. Hal itu juga akan mempermudah bagi masyarakat untuk mempertimbangkan produk yang sudah sesuai dengan syariat atau yang belum sesuai dengan syariat.

Berdasarkan uraian di atas, penulis berusaha untuk meneliti lebih lanjut dengan skripsi berjudul **“IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DAN WADIAH DALAM PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP BLITAR TANJUNG”**.

## **B. Rumusan Masalah**

---

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka di dapat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji di Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung?
2. Apa saja faktor-faktor yang melatar belakang penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah di dalam tabungan haji Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung?
3. Bagaimana strategi Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji untuk meningkatkan nasabah Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji untuk meningkatkan nasabah Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung?
2. Untuk mengetahui Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji dalam Bank syariah KCP Blitar Tanjung?
3. Untuk mengetahui faktor-faktor yang melatar belakang penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah di dalam tabungan haji?

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini atas aspek teoristis, kegunaan aspek teoristis beraitan dengan pengembangan ilmu pengetahuan. Manfaat teoristis yang dapat diambil dalam penelitian inii adalah :

1. Sebagai bahan rujukan yang dapat di gunakan oleh instansi penyelenggaraan ibadah haji dalam penggunaan akad di dalam tabungan haji pada calon nasabah haji khususnya di perbankan syariah.
2. Untuk memperluas ilmu pengetahuan perbankan khususnya jurusan perbankan syariah, dengan harapan dapat diajdikan salah satu bahan studi banding oleh peneliti lainnya.

#### **E. Studi Penelitian Terdahulu**

Berdasarkan temuan-temuan melalui hasil berbagai penelitian sebelumnya yang dapat dijadikan sebagai bahan pendukung dalam penelitian ini dan sebagai salah satu bahan perbandingan dalam kajian lalu bisa dijadikan sebagai bahan rujukan dan perlu dijadikan bagian dari tersendiri. Penelitian ini dilakukan tidak terlepas dari beberapa penelitian yang terdahulu. Oleh karena itu peneliti melakukan langkah kajian terhadap beberapa hasil penelitian yang terdahulu yang baik berupa skripsi, jurnal-jurnal dan tesis.

Adapun penelitian terdahulu yang relevan dan memiliki kesamaan tema penelitian ini adalah :

Pertama, penelitian skripsi yang dibuat oleh Lailatul Muafidah (2017) dalam penelitiannya yang berjudul "*Variasi Pelaksanaan Akad*

*Produk Tabungan Haji Di Perbankan Syariah Kabupaten Ponorogo*".<sup>16</sup>

Dengan jenis penelitian deskriptif, dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif. Persamaan penelitian sebelumnya dan penelitian ini adalah subjek yang diteliti adalah sama-sama perbankan syariah, dan jenis pendekatan penelitian yang digunakan sama-sama menggunakan metode deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini yaitu subjek dalam penelitian sebelumnya adalah perbankan syariah kabupaten Ponorogo sedangkan dalam penelitian ini yang menjadi objek adalah perbankan syariah kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung dan teori yang digunakan dalam penelitian sebelumnya yaitu hukum pelaksanaan akad sedangkan teori dalam penelitian ini adalah pemasaran akad dalam meningkatkan nasabah.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Muhamad Rahul dengan judul *"Penerapan Akad Mudharabah Dalam Tabungan Haji studi kasus Bank Mega Syariah KCP Cideng"*.<sup>17</sup> Persamaan penelitian sebelumnya dan penelitian ini adalah dalam menggunakan jenis metode penelitian deskriptif analisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif, dan penelitian sama-sama menjelaskan penerapan akad mudharabah dalam tabungan haji bank syariah. Sedangkan perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini

---

<sup>16</sup> Lailatul Muafidah, *"Variasi Pelaksanaan Akad Produk Tabungan Haji di Perbankan Syariah Kabupaten Ponorogo,"* 2017, 84.

<sup>17</sup> Muhamad Rahul, *"Penerapan Akad Mudharabah Dalam Tabungan Haji (Studi Kasus Bank Mega Syariah Kcp Cideng)," Skripsi* (Jakarta: Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur'an, 2017), 1.

adalah subjek dalam penelitian sebelumnya menggunakan Bank Mega Syariah sedangkan dalam penelitian ini Perbankan Syariah Indonesia.

Ketiga, penelitian dari Nur Fitriana dari program studi D-3 Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau 2022 dengan judul penelitian "*Penerapan Akad Mudharabah Muthlaqah Pada Produk Tabungan Haji Indonesia Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Teluk Kuantan*".<sup>18</sup> Persamaan penelitian sebelumnya dan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode deskriptif analisis kualitatif, membahas akad mudharabah dalam tabungan haji, dan berfokus pada bank syariah. pembahasan sama-sama membahas pelaksanaan ibadah haji guna memenuhi potensi pasar yang sedang berkembang,. Sedangkan perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah dalam penelitian sebelumnya peneliti hanya membahas tentang penggunaan akad mudharabah dalam tabungan haji, sedangkan penelitian ini membahas dengan Akad Mudharabah dan Wadiah yaitu akad mudharabah dan wadi'ah dalam tabungan haji.

Keempat, Penelitian dari Aja Aulia Marzelin dari jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh tahun 2022 dengan judul "*Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Pada Bank*

---

<sup>18</sup> Nur Fitriana "Penerapan Akad Mudharabah Mutlaqah Pada Produk Tabungan Haji Indonesia Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Teluk Kuantan," *Skripsi* (Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2022), 6.

*Syariah Indonesia Kantor Cabang Meulaboh Imam Bonjol*".<sup>19</sup> Persamaan penelitian sebelumnya dan penelitian ini adalah sama-sama untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan dalam menarik minat nasabah dalam produk tabungan haji, sama-sama untuk mengetahui faktor-faktor penghambat dalam tabungan haji, sama-sama menggunakan penelitian jenis deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif.

Kelima, penelitian selanjutnya yaitu penelitian dari Romzatul Widad dari Fakultas Ekonomi Universitas Nurul Jadid Paiton Probolinggo Jawa Timur 2022, dengan judul "*Analisis Mudharabah Dalam Tabungan IB Baitullah Hasanah Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Probolinggo*".<sup>20</sup> Persamaan penelitian sebelumnya dan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang tabungan dengan akad mudharabah dalam produk bank syariah, sama-sama menggunakan subjek perbankan syariah. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu dalam penelitian sebelumnya peneliti membahas tabungan akad mudharabah di perbankan syariah. Perbedaannya terletak pada fokus akad, penelitian sebelumnya hanya membahas akad mudharabah di tabungan Baitullah IB Hasanah, sedangkan penelitian ini membahas Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji. Metode yang digunakan juga

---

<sup>19</sup>Aja Aulia Marzelin,"Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Pada Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Meulaboh Imam Bonjol," *Skripsi* (Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2022), 2.

<sup>20</sup> Romzatul Wildad 'Analisis Mudharabah Dalam Tabungan IB Baitullah Hasanah Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Probolinggo," *Al Mansyur: Jurnal Ekonomi Syariah*, Volume 1, Nomor 2, (2022), 47.

berbeda; penelitian sebelumnya menggunakan pendekatan fenomenologis, sementara penelitian ini menggunakan deskriptif analisis kualitatif.

Keenam, penelitian selanjutnya yaitu penelitian dari Gunawan Hapit dari Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UIN Mataram 2021, dengan judul "*Implementasi Akad Mudharabah Dan Wadi'ah Pada Tabungan Haji Bank Syariah Indoneisa KCP Praya Sudirman 2*".<sup>21</sup> Persamaan dari peneliti sebelumnya dengan penelitian ini adalah penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama membahas tentang akad mudharabah dan wadi'ah pada tabungan haji. Sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif, dan sama-sama menggunakan objek lokasi Bank Syariah Indonesia KCP.

Ketujuh, Penelitian selanjutnya dari Devi Aprilia Ningsih dengan judul "*Impelementasi Akad Wadi'ah Pada Tabungan Haji IB Makbul di PT Bank Sumut Kantor cabang Pembantu Syariah Binjai*".<sup>22</sup> Universitas Islam Negeri Sumantera Utara. Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah dalam membahas akad wadi'ah dalam tabungan haji dan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Perbedaannya terletak pada fokus pembahasan; penelitian sebelumnya meninjau prosedur tabungan haji IB Makbul, sementara penelitian ini mengkaji strategi pemasaran serta

---

<sup>21</sup>Gunawan Hapit, "Implementasi Akad Mudharabah Dan Wadi'ah Pada Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia KCP Praya Sudirman 2," *Skripsi* (Mataram: UIN Mataram, 2021), 2.

<sup>22</sup>Devi Aprilia Ningsih, "Impelementasi Akad Wadi'ah Pada Tabungan Haji IB Makbul di PT Bank Sumut Kantor cabang Pembantu Syariah Binjai," *Jurnal : Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, Volume 2, Nomor 1, (2022), 732.

faktor-faktor Akad Mudharabah dan Wadiah di tabungan haji pada Bank Syariah KCP Blitar Tanjung., subjek dalam penelitian sebelumnya yaitu IB Makbul di PT Bnak Sumut kantor cabang Pembantu Syariah Binjai, sedangkan dalam penelitian ini adalah Bank syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung.

Kedelapan, penelitian dari Kharisma Maya Septiana dengan judul “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Indonesia KCP Magetan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*”. Institut Agama Islam Negeri Ponorogo,<sup>23</sup> penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sama-sama membahas tentang strategi pemasaran produk tabungan haji untuk meningkatkan nasabah, sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah dalam penelitian ini membahas tentang penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam produk tabungan haji, sedangkan dalam penelitian sebelumnya itu strategi pemasaran produk.

Ke Sembilan, penelitian selanjutnya yaitu dari Tira Syahira dan Tuti Anggraini dengan judul “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Terhadap Minat Nasabah BSI KCP Kabanjahe*”. Universitas Islam Negeri Sumantera Utara,<sup>24</sup> persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama membahas teori tentang produk tabungan haji dalam

---

<sup>23</sup> Kharisma Maya Septiana, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia KCP Magetan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah” *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2023), 32.

<sup>24</sup> Tira Syahira&Tuti Anggraini, “Strategi Pemasaran Produk tabungan haji Terhadap Minat Nasabah BSI KCP Kabanjahe,” *Kampus Akademik Publisng: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, Volume 2, Nomor 1, (Januari 2024), 184.

bank syariah, subjek yang digunakan sama-sama bank syariah, metode yang digunakan dalam penelitian sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah dalam penelitian sebelumnya ini membahas tentang pemasaran dalam produk tabungan haji untuk meningkatkan kesadaran masyarakat sedangkan dalam penelitian ini membahas tentang Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji yang bertujuan meningkatkan nasabah.

Ke sepuluh selanjutnya yaitu dari Yeyen Priyanti, dengan judul “*Analisis Mekanisme Penghimpunan Dana Dengan Wadi’ah Pada BSI KCP Palembang*”. Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah STEBISI IGM Palembang.”<sup>25</sup> Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama membahas akad wadiah dalam tabungan haji yang ada di bank BSI, dan data yang digunakan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah dalam penelitian sebelumnya peneliti lebih menekankan dalam mekanisme akad wadiah untuk membantu nasabah dalam memilih akad wadiah dalam tabungan haji bank syariah, sedangkan dalam penelitian ini lebih memfokuskan penerapan keAkad Mudharabah dan Wadiah yaitu

---

<sup>25</sup> Yeyen Priyanti, “Analisis Mekanisme Penghimpunan Dana Dengan Wadi’ah Pada BSI KCP Palembang “. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah Indo Global Mandiri*, Volume 1, Nomor 2, (September 2021).

wadiah dan mudharabah dalam tabungan haji bank syariah dan untuk meningkatkan nasabah.

Ke Sebelas, penelitian dari Hasriani, *“Implementasi Akad Mudharabah Pada Tabungan Haji Indonesia Di Bank Syariah Indonesia KCP Pinrang,”* Institut Agama Islam Negeri Parepare 2024.<sup>26</sup> Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama meneliti tentang produk tabungan haji pada perbankan syariah, sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif, sama-sama menggunakan subjek penelitian Bank Syariah Indonesia. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian sebelumnya meneliti tentang implementasi akad mudharabah dalam tabungan haji bank syariah, sedangkan dalam penelitian ini meneliti tentang implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji bank syariah.

Kedua belas, penelitian dari Hernita Ulfatihah dengan judul penelitian *“Implementasi Tabungan Baitullah IB Hasanah dan Variasi Akad Pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru.”*<sup>27</sup> Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah yaitu akad wadiah dan akad mudharabah, sama-sama meneliti tentang penerapan akad dalam produk tabungan haji

---

<sup>26</sup>Hasriani, “Implementasi Akad Mudharabah Pada Tabungan Haji Indonesia Di BSI KCP Pinrang,” *Skripsi* (Parepare: Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2024) 25.

<sup>27</sup>Hernita Ulfatihah, “Implementasi Tabungan Baitullah IB Hasanah Dan Variasi Pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Pekanbaru,” *Skripsi* (Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2020), 2.

dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis observasi, wawancara, dan analisis data. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah subjek yang digunakan dalam penelitian sebelumnya yaitu PT. BNI Syariah, sedangkan dalam penelitian ini adalah Bank Syariah Indonesia.

Ketiga belas, penelitian selanjutnya dari Dekky Aditya K. Putra, yang berjudul "*Pelaksanaan Akad Tabungan Haji Pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru*"<sup>28</sup> persamaan dari penelitian ini dan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama membahas tentang pelaksanaan akad dalam tabungan haji. Sedangkan perbedaannya terletak pada metode, penelitian sebelumnya menggunakan pendekatan yuridis sosiologis, sedangkan penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dan hasil dari penelitian sebelumnya yaitu tidak terlaksananya prinsip-prinsip syariah, dan juga nasabah lebih dirugikan oleh pihak bank, sedangkan dalam penelitian ini akad mudharabah lebih banyak diminati nasabah karena adanya nisbah (bagi hasil) yang didapatkan nasabah dari bank.

Keempat belas, penelitian selanjutnya yaitu dari Tri Wulan, & Ardhansyah Putra Harahap, "*Penerapan Akad Mudhrabah Pada Produk Tabungan Haji di Bank Syariah Indonesia KCP Medan Juanda*,"<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Dekky Aditya K. Putra, "Pelaksanaan Akad Tabungan Haji Pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pekanbaru," *Program Kekhususan* (Padang: Universitas Andalas, 2011), 1.

<sup>29</sup> Tri Wulandari, & Ardhansyah Putra Harahap, "Penerapan Akad Mudharabah Pada produk Tabungan Haji di Bank Syariah KCP Medan Juanda," *Comserva: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, Volume 2, Nomor 9, (2023).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif, sama-sama membahas akad mudharabah dalam produk tabungan haji bank syariah Indonesia. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu subjek yang digunakan dalam penelitian, subjek yang digunakan dalam penelitian sebelumnya yaitu di Bank Syariah KCP Medan Juanda, sedangkan dalam penelitian ini adalah Bank Syariah KCP Blitar Tanjung.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan pendekatan penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu dengan memahami suatu fenomena dalam konteks social secara ilmiah dengan mengedepankan proses interaksi komunikasi yang mendalam antara peneliti dengan fenomena yang diteliti.<sup>30</sup> *Field Research* yang dilakukan dalam penelitian kualitatif menghasilkan data yang diartikan sebagai fakta atau informasi dari actor (subjek penelitian, informasi, pelaku), aktivitas, dan tempat yang menjadi subjek penelitiannya. Pada penelitian ini penelitian lapangan yang dilakukan adalah tentang Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Produk Tabungan Haji Bank Syariah KCP Blitar Tanjung.

---

<sup>30</sup> Anita Putri Utami, & Iza Hanifuddin, "Bank Communication in Building a Saving Culture at Bank Muamalat Indonesia Madiun Sub-Branch Office", *AICE : Proceeding Of Annual International Conference On Islamic Economics*, Volume 1, Halaman 82, 2022.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian yang memiliki sifat deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif sendiri merupakan penelitian yang dilakukan untuk memecahkan masalah yang ada di sekitar berdasarkan dengan data lalu dianalisis dan dinarasikan. Metode deskriptif memiliki tujuan sebagai solusi untuk memecahkan suatu permasalahan secara sistematis dan faktual terkait fakta ataupun fenomena yang ada.<sup>31</sup>

Penelitian kualitatif memiliki tujuan untuk mendapatkan pemahaman yang bersifat umum terhadap kenyataan sosial yang ada. Pemahaman dapat ditemukan setelah melakukan sebuah analisis terhadap realita sosial yang kemudian menjadi titik fokus penelitian serta dapat disimpulkan.<sup>32</sup> Dalam hal ini peneliti akan menulis serta mendeskripsikan hasil wawancara serta observasi yang peneliti lakukan terkait Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Produk Tabungan Haji Bank Syariah KCP Blitar Tanjung.

## 2. Kehadiran Peneliti

Berikut ini adalah jadwal kehadiran peneliti di tempat penelitian :

**Table 1.1 Jadwal Kehadiran**

No	Jenis Kegiatan	Bulan					
		Apr	Mei	Jun	Jul	Agus	Sep

<sup>31</sup>Sugiyo, *Buku Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 272.

<sup>32</sup> Utami, Anita Putri, and Iza Hanifuddin. "Bank Communication in Building a Saving Culture at Bank Muamalat Indonesia Madiun Sub-Branch Office." *Proceeding of Annual International Conference on Islamic Economics (AICIE)*. Vol. 1. 2022.

1	Pengumpulan data						
2	Penyusunan data						
3	Pengolahan data						

Dalam tabel diatas menjelaskan jadwal penelitian yang dilakukan berdasarkan tahapan waktu tertentu. Berikut adalah rincian proses yang dapat di uraikan berdasarkan tabel :

a. Bulan April-Mei : Pengumpulan Data

Pada tahapan ini, peneliti fokus mengumpulkan data yang diperlukan untuk penelitian. Hal ini mencakup survei, wawancara, observasi, atau pengumpulan data sekunder.

b. Bulan Juni-Juli : Penyusunan Data

Setelah data terkumpul, peneliti mulai menyusun dan merapikan data, seperti klasifikan data, pembuatan tabel atau bentuk penyajian lainnya untuk mempermudah analisis.

c. Bulan Agustus-September : Pengolahan Data

Pada tahap ini, data yang telah disusun selanjutnya diolah menggunakan metode tertentu (misalnya analisis atau metode penelitian lainnya), untuk mendapatkan hasil dan temuan yang relevan dengan tujuan penelitian.

### 3. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian yang akan dilakukan penulis untuk melakukan pengamatan dan pengambilan data yang akan menjadi titik focus penelitian ini dilakukan di bank syariah KCP Blitar Tanjung yang beralamat di Jl. Tanjung no.114, Pakunden, Kec. Sukorejo, Kota Blitar, Jawa Timur. Pemilihan lokasi ini sebagai tempat penelitian didasari karena di lokasi tersebut terdapat banyaknya nasabah yang menggunakan bank syariah Blitar Tanjung yaitu terkait pelaksanaan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji.

#### **4. Data dan Sumber Data**

##### **a. Data**

Data yang diperoleh adalah dari observasi di Bank Syaiah KCP Blitar Tanjung melalui wawancara terkait, bagaimana implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji, apa saja faktor-faktor yang melatar belakangi penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji, dan bagaiman strategi pemasaran dalam upaya peningkatan nasabah bank syariah. Lalu hasil wawancara tersebut menjadi pemikiran peneliti peneliti yang akan digabungkan dengan teori-teori dan buku-buku.

##### **b. Data Primer**

Data primer yaitu data yang hanya di peroleh dari sumber asli atau pertama. Artinya data primer harus secara langsung di ambil dari sumber aslinya, melalui narasumber yang tepat dan yang kita jadikan responden dalam penelitian kita.

Sumber data yang diambil peneliti adalah melalui wawancara dan observasi. Dalam konteks ini yang menjadi subyek penelitian adalah para karyawan dan nasabah dari Bank Syariah KCP Blitar Tanjung yang berkompeten terhadap produk tabungan haji.

c. Data Sekunder

Sumber data sekunder di peroleh dari beberapa literatur dokumen, seperti buku, jurnal penelitian, dan publikasi internet yang berkaitan dengan tabungan haji.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pelaksanaan penelitian guna memperoleh data-data yang dibutuhkan, maka penulisan menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode wawancara yang terdiri dari :

a. Observasi atau Pengantaran

Observasi merupakan salah satu cara pengambilan data yang dilakukan dengan menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat. Metode ini digunakan untuk mengamati segala sesuatu secara langsung oleh peneliti agar peneliti dapat memperoleh suatu gambaran yang lebih luas tentang permasalahan dengan segala bentuk fenomena yang ada. Pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan

pengindraan disebut dengan observasi.<sup>33</sup> Observasi juga diartikan sebagai penelitian yang bercirikan interaksi sosial yang memakan waktu yang cukup lama antara peneliti dengan subjek di dalam lingkungan subjek dan selama itu juga data dalam bentuk catatan lapangan dikumpulkan secara sistematis dan berlaku tanpa gangguan.<sup>34</sup> Metode ini penyusun gunakan untuk mengumpulkan data tentang gambaran umum pelaksanaan tabungan haji di bank syariah KCP Blitar Tanjung.

b. Wawancara

Wawancara adalah alat pengumpulan data peneliti untuk melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.<sup>35</sup>

Sebagai tindak lanjut dari apa yang telah peneliti amati, peneliti melakukan wawancara dengan para pihak yang berkompeten atau dianggap mengetahui produk tabungan haji, dari Bank Syariah KCP Blitar Tanjung. Wawancara yang peneliti lakukan adalah sebagai berikut :

---

<sup>33</sup> Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Sosial Lainnya* (Jakarta: Kencana, 2007).

<sup>34</sup> Amalia Adhandayani, *Buku Modul Metode Penelitian 2 Kualitatif*, Universitas Esa Unggul 2020.

<sup>35</sup> Sugiyo, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 272.

- 1) Dalam bentuk percakapan, yang mengandung unsur spontanitas, kesantiaian, dan tanpa pola atau arah yang ditentukan sebelumnya.
- 2) Menggunakan lembaran berisi tentang topik-topik, atau masalah yang dijadikan pegangan dalam pembicaraan, yaitu tentang pelaksanaan akad tabungan haji.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek.<sup>36</sup> Berkaitan dengan itu penulis juga akan mendokumentasikan dan mencari dokumen-dokumen serta hal-hal yang berkaitan erat dengan penelitian eksplorasi bank, yaitu dengan pelaksanaan akad al-wadiah dan akad mudharabah mutlaqah pada tabungan haji, dan apa saja kesulitan dalam pelaksanaan keAkad Mudharabah dan Wadiah tersebut. Metode ini, penyusun gunakan untuk menggali data mengenai bentuk-bentuk pelaksanaan tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung.

## 6. Analisis Data

---

<sup>36</sup> Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002), 326.

Metode deduktif merupakan pemberian penjelasan tentang prinsip-prinsip isi pembelajaran, kemudian dijabarkan dalam bentuk penerapannya atau contoh-contohnya dalam situasi tertentu. Pendekatan ini menjelaskan teoritis ke bentuk realistik atau menjelaskan hal-hal yang bersifat umum ke yang bersifat khusus. Dalam hal ini penulis berusaha untuk mengumpulkan data sebagaimana diatas lalu menganalisisnya, kemudian dijadikan dalam pedoman menganalisis pelaksanaan akad tabungan haji di bank syariah KCP Blitar Tanjung.

## **7. Pengecekan Kebasahan Data.**

Pada keabsahan data yang dituliskan dalam laporan penelitian adalah sesuai dengan realitas yang sesungguhnya. Maka dari itu peneliti menggunakan beberapa teknis yang bisa dilakukan dan dinilai sesuai dengan karakteristik penelitian yang dilakukan. Teknik-teknik tersebut di antaranya adalah:

### **a. Keikutsertaan yang diperpanjang**

Pada perpanjangan pengamatan ini peneliti berada di lapangan penelitian hingga titik kejenuhan pengumpulan data tercapai. Perpanjangan penelitian akan memungkinkan meningkatnya derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.<sup>37</sup>

Dengan perpanjangan pengamatan ini peneliti mengecek kembali

---

<sup>37</sup>Muhammad Rijal Fadli, "Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif," *Humanika: Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, Volume 21, Nomor 1, (2021). 34.

apakah data yang telah diberikan selama ini setelah dicek kembali pada sumber data asli atau sumber data lain ternyata tidak benar, maka peneliti melakukan pengamatan lagi yang lebih luas dan mendalam sehingga diperoleh data yang pasti kebenarannya.<sup>38</sup>

b. Kekuatan Pengamatan

Ketekunan pengamatan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Peneliti menggunakan teknik ketekunan pengamatan ini agar memperoleh data yang benar-benar akurat. Selain itu peneliti juga membaca berbagai referensi buku maupun hasil penelitian atau dokumentasi-dokumentasi yang terkait dengan Produk Tabungan Haji.

c. Trigulasi

Triangulasi merupakan pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

---

<sup>38</sup>Sugiyo, *Buku Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 274.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber dengan cara :<sup>39</sup>

- 1) Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara
- 2) Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi
- 3) Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu
- 4) Membandingkan keadaan dan perspektif seorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang yang berpendidikan menengah dan tinggi, orang berada, orang pemerintahan
- 5) Membandingkan hasil wawancara dengan ini suatu dokumen yang berkaitan.

#### **G. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan merupakan urutan yang terdiri dari beberapa uraian mengenai pembahasan yang memiliki tujuan agar penelitian yang dilakukan dapat terarah, sistematis dan sesuai dengan bidang yang akan dikaji. Secara garis besar terdapat lima bab yang terkandung dalam penelitian ini, berikut penjelasan dari setiap Bab :

### **BAB I : PENDAHULUAN**

---

<sup>39</sup> Ibid., 275.

Bab ini berisikan uraian dari konsep dasar yang memberikan gambaran secara umum dari keseluruhan penelitian, yang meliputi latar belakang masalah, penegasan masalah, rumusan masalah, telaah pustaka, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

## **BAB II : TEORI (IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DAN WADIAH DALAM TABUNGAN HAJI DI BANK SYARIAH)**

Bab ini berisikan kajian terhadap beberapa teori dan referensi yang meliputi landasan dalam mendukung studi penelitian. Diantaranya menguraikan teori tentang bank syariah mengenai produk tabungan haji beserta akadnya.

## **BAB III : PAPARAN DATA (IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DAN WADIAH DALAM TABUNGAN HAJI DI BANK SYARIAH)**

Pada bab ketiga ini dipaparkan data hasil penelitian berupa gambaran umum lokasi penelitian, paparan data yang menjawab rumusan masalah, serta temuan dalam penelitian.

#### **BAB IV : PEMBAHASAN / ANALISIS (IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DAN WADIAH DALAM TABUNGAN HAJI DI BANK SYARIAH)**

Pada bab ini dipaparkan tentang Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Tabungan Haji Bank Syariah, analisis faktor-faktor yang melatarbelakangi penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah di dalam tabungan haji Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung dan bagaimana strategi pemasaran Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji untuk meningkatkan nasabah Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung.

#### **BAB V : PENUTUP (KESIMPULAN DAN SARAN)**

Pada bab ini memberikan kesimpulan jawaban atas rumusan masalah penelitian, oleh karena itu kesimpulan ditulis sesingkat mungkin dan tidak perlu uraian lagi. Penulisan kesimpulan disesuaikan dengan jumlah rumusan masalah.

## BAB II

### KAJIAN TEORI TENTANG IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DAN WADIAH DALAM PRODUK TABUNGAN HAJI BANK SYARIAH

#### A. Akad Mudharabah dan Wadiah dalam Tabungan Haji

##### 1. Definisi Akad

Kata *Aqad* berasal dari bahasa Arab yang berarti ikatan atau kewajiban, biasa diartikan dengan kontak atau perjanjian.<sup>40</sup> Yang dimaksudkan kata ini adalah mengadakan ikatan untuk persetujuan. Pada saat dua kelompok mengadakan perjanjian, disebut *aqad*, yakni ikatan memberi dan menerima bersama-sama dalam satu waktu. Kewajiban yang timbul *aqad* disebut *uqud*.

Adapun akad menurut Bahasa adalah ikatan, lawan katanya yaitu pelepasan atau pembubaran, maksudnya gabungan *ijab* dan *qabul*, dan penghubung anatar keduanya sehingga terciptalah makna atau tujuan yang diinginkan dengan akibat-akibat yang nyata. Dengan demikian akad adalah suatu perbuatan untuk menciptakan apa yang diinginkan oleh dua belah pihak yang melakukan *ijab dan qabul*.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Abi Husain Ahmad bin Faris bin Zakariyah, *Mu'jam Maqayis al-Lughah* (Beirut: 1994), 679.

<sup>41</sup> Darmawati H, "Akad dalam Transaksi Ekonomi Syariah," *Sulasena: Jurnal Fakultas Ushuluddin dan Filsafat*, Volume 12, Nomor 2, (2018). 144.

## 2. Macam-macam Akad dalam Tabungan Haji

Tabungan haji Indonesia dari Bank Syariah Indonesia merupakan produk tabungan yang dikhususkan untuk memenuhi biaya perjalanan ibadah haji yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah dengan akad *Mudharabah dan Akad Wadiah*.

### a. Akad *Mudharabah*

#### 1) Definisi Akad *Mudharabah*

Akad mudharabah adalah sitem dalam ekonomi syariah berupa akad kerjasama antara dua pihak untuk menjalankan suatu usaha. Dimana pihak pertama adalah pemilik modal (shahibul maal) sedangkan pihak kedua adalah pengelola dana (mudharib), dimana keuntungan akan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati sebelumnya. Dalam produk tabungan haji, nasabah bertindak sebagai shahibul maal, dan bank sebagai mudharib.

#### 2) Macam-Macam Akad *Mudharabah*:<sup>42</sup>

##### a) *Mudharabah Mutlaqah*

*Mudharabah Mutlaqah* adalah kegiatan usaha yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dengan salah satu pihak

---

<sup>42</sup> Ahmad Wardi Mulich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2017), 367.

memberikan modal kepada pengelola dimana pengelola tidak diberikan batasan untuk mengelola dananya sesuai syariah. Dengan kebebasan dalam mengelola dananya dikelola oleh pengelola, maka sangat mudah bagi si pengelola untuk menginvestasikan dananya. Jenis investasi mudharabah mutlaqah dapat ditawarkan salah satunya dalam produk tabungan. Maka di dalam tabungan haji akad yang digunakan adalah Akad Mudharabah Al Muthlaqah.

b) Mudharabah Muqayyadah

*Mudharabah Muqayyadah* adalah jenis akad mudharabah yang memberikan syarat-syarat tertentu kepada pengelola modal. Syarat-syarat tersebut biasanya berupa jenis usaha, cara, waktu dan tempat investasi yang harus dilakukan oleh pengelola. Dalam mudharabah muqayyadah, pemilik modal memiliki kendali lebih dalam menentukan jenis usaha yang akan dilakukan oleh pengelola. Namun, pengelola tetap memiliki kewenangan untuk mengelola modal tersebut dan menjalankan usaha sesuai dengan keahliannya.

3) Karakteristik Akad Mudharabah

a) Bagi Hasil

Akad ini berbasis kepercayaan di mana shahibul maal mempercayakan modalnya kepada mudharib untuk dikelola sesuai prinsip syariah dan pengelola diberikan

kebebasan dalam mengelola dana. Bagi hasil atau keuntungan yang dihasilkan dari pengolahan dana dibagi antara pemilik modal (Shahibul maal), dan pengelola dana (Mudharib), berdasarkan nisbah (persentase) yang telah disepakati di awal perjanjian.

b) Tanggung Jawab Kerugian

Jika terjadi kerugian, maka kerugian hanya ditanggung oleh pemilik modal kecuali jika kerugian tersebut terjadi akibat kelalaian, penyimpangan, atau pelanggaran syarat oleh pengelola. Maka diharuskan bertindak jujur dan profesional dan harus ada kesepakatan jelas dan rinci mengenai nisbah keuntungan sebelum akad dimulai.

c) Prinsip Transparansi Akad Mudharabah

Bank atau lembaga keuangan yang bertindak sebagai mudharib wajib memberikan laporan wajib secara berkala kepada nasabah (Shahibul Maal) mengenai perkembangan dana, keuntungan atau kerugian yang dihasilkan, dan penggunaan dana yang sesuai dengan akad yang telah disepakati di awal. Tujuan dari laporan tersebut untuk membangun kepercayaan anatar bank dan nasabah, dan memastikan bahwa pengelolaan dana dilakukan sesuai dengan prinsip syariah dan akad yang telah disepakati, jika laporan tidak jelas bahkan melibatkan keraguan nasabah kepada pihak

bank, nasabah (shahibul maal) memiliki hak untuk memverifikasi laporan dan meminta klarifikasi kepada pihak pengelola dana.

b. Akad Wadiah

1) Pengertian Akad Wadiah

Wadiah berasal dari kata *Al-Wadi'ah* yang berarti titipan murni (*amanah*) dari satu pihak ke pihak yang lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendakinya. Wadi'ah bermakna amanah.<sup>43</sup> Atau ada juga yang mengartikan wadiah secara istilah adalah memberikan kekuasaan kepada orang lain untuk menjaga hartanya/ barangnya dengan secara terang-terangan atau dengan isyarat yang semakna dengan itu.

Pengertian Wadiah Menurut Bank Indonesia adalah akad titipan barang/uang antara pihak yang mempunyai barang/uang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan serta keutuhan barang/uang. Akad wadiah terbagi menjadi dua macam, yaitu wadiah yad dhamanah dan wadiah yad amanah.

2) Macam-macam Akad Wadiah

---

<sup>43</sup> Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah*, (Jakarta: Antonio, 2001), 85.

a) Wadiah Yad Dhamanah

Wadiah Yd Dhamanah adalah penitipan yang sering digunakan dalam perbankan syariah, khususnya untuk tabungan syariah. Akad ini berlandaskan ajaran islam dan memiliki prinsip bahwa pihak penerima titipan bertanggung jawab penuh atas barang atau uang yang dititipkan.

Di dalam akad wadiah yad dhamanah ini, pihak penerima titipan (*muwaddi*) berhak memanfaatkan barang atau uang titipan, namun juga bertanggung jawab atas risiko kerusakan atau kehilangan. Sementara itu, pihak penitip (*wadi'i*) bebas mengambil uang yang dititipkan kapan saja, tanpa dijanjikan imbalan.

b) Wadiah Yad Amanah

Wadiah Yad Amanah akad penitipan barang atau uang di mana penerima titipan tidak boleh memanfaatkan sampai penitip mengambil kembali. Penerima titipan hanya

bertugas menjaga barang titipan sesuai dengan kelaziman. Pihak penerima titipan dapat membebankan biaya kepada penitip sebagai biaya penitipan.

Dari pengertian di atas maka dapat dipahami bahwa apabila ada kerusakan pada barang titipan, padahal benda tersebut sudah dijaga sebagaimana layaknya, maka si penerima titipan tidak wajib menggantinya, tapi apabila kerusakan itu

disebabkan karena kelalaiannya, maka ia wajib menggantinya. Yang dimaksud dengan barang yaitu suatu yang berharga seperti uang, dokumen, surat berharga dan barang lain yang berharga menurut Islam. Dengan demikian akad wadi'ah ini mengandung unsur amanah, kepercayaan (*trusty*). Dengan demikian, prinsip dasar wadi'ah adalah amanah, bukan dhamanah. Wadi'ah pada dasarnya akad tabarru' (tolong menolong), bukan akad tijari.

### 3) Karakteristik Akad Wadiah

- a) Hak Nasabah, dalam akad wadiah memiliki hak untuk menarik dana yang dititipkan kepada bank kapan saja sesuai dengan kebutuhan, tanpa batasan selama dana tersedia dalam rekeningnya. Selain itu, nasabah juga memiliki hak atas keamanan dana yang dititipkan, di mana bank berkewajiban menjaga dana tersebut dengan baik dan tidak boleh menggunakannya tanpa izin dari nasabah, kecuali jika telah diatur dalam akad tertentu, seperti akad wadiah yad dhamanah.
- b) Keamanan Dana, Bank memiliki tanggung jawab penuh untuk menjaga dana yang dititipkan oleh nasabah dan wajib mengembalikannya secara utuh ketika diminta. Sebagaimana bentuk amanah dalam akad wadiah, bank harus memastikan bahwa dana tersebut tetap aman dan terlindungi dari risiko kerugian, kecuali terjadi kondisi force majeure atau situasi di luar

kendali yang sah menurut syariah.

- c) Bonus tidak mengikat, Bank dapat memberikan bonus secara sukarela kepada nasabah sebagai bentuk apresiasi atas kepercayaan mereka dalam menitipkan dana. Namun, pemberian bonus ini bersifat tidak mengikat dan tidak boleh dijanjikan sebelumnya dalam akad. Hal ini dilakukan untuk menghindari unsur riba atau transaksi yang bertentangan dengan prinsip syariah.

## **B. Strategi Pemasaran**

### **1. Definisi Strategi**

Seorang yang terlibat dalam bisnis, khususnya pemasaran, tentunya akan berhadapan dengan lingkungan persaingan yang amat dinamis. Perubahan lingkungan yang dinamis ini seringkali gagal diantisipasi dengan baik oleh para pelaku bisnis, sehingga banyak sekali perusahaan yang punya nama besar berjatuh karena gagal mengantisipasinya.<sup>44</sup> Tokoh yang memiliki andil besar dalam mempopulerkan dan memperkuat konsep-konsep untuk strategi bisnis baru muncul mulai era 1960-an, yaitu *Kenneth Andrews*, *Igor Ansoff*, dan *Alfred Chandler Jr.*

---

<sup>44</sup> Djasim Saladin, *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*, (Bandung: Linda Karya, 2004), 18.

Ketiga nama tersebut dikenal sebagai pemrakarsa yang luar biasa dalam dunia strategi bisnis. Strategi telah didefinisikan dalam beberapa cara oleh banyak penulis, seperti:<sup>45</sup>

1. Strategi adalah penetapan tujuan dasar jangka panjang dan sasaran perusahaan, dan penerapan serangkaian tindakan, serta alokasi sumber daya yang penting untuk melaksanakan sasaran ini.<sup>46</sup>
2. Strategi adalah sekumpulan pilihan dasar atau kritis mengenai tujuan dan cara dari bisnis.<sup>47</sup>
3. Strategi adalah arah dan cakupan organisasi secara ideal untuk jangka yang lebih panjang, yang menyesuaikan sumber dayanya dengan lingkungan yang berubah, dan secara khusus, dengan pasarnya, dengan pelanggan dan kliennya untuk memenuhi harapan *stakeholder*.<sup>48</sup>
4. *Amstrong* dalam kumpulan buku *The Art Of HRD* mengatakan bahwa setidaknya ada tiga pengertian strategi. Pertama, strategi merupakan deklarasi maksud yang mendefinisikan cara untuk mencapai tujuan dan memperhatikan dengan sungguh-sungguh alokasi sumber daya perusahaan yang penting untuk jangka panjang dan mencocokkan sumber daya dan kapabilitas dengan

---

<sup>45</sup> Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indoneisa, 2010), 119.

<sup>46</sup> *Ibid.*, 120.

<sup>47</sup> Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), 119.

<sup>48</sup> *Ibid.*, 121.

lingkungan *eksternal*. Kedua, strategi merupakan perspektif dimana isu kritis atau faktor keberhasilan dapat dibicarakan, serta keputusan strategis bertujuan untuk membuat dampak yang besar serta jangka panjang kepada perilaku dan keberhasilan organisasi. Ketiga, strategi pada dasarnya adalah mengenai penetapan tujuan (tujuan strategis) dan mengalokasikan atau menyesuaikan sumber daya dengan peluang (strategi berbasis sumber daya) sehingga dapat mencapai kesesuaian strategis antara tujuan strategis dan basis sumber dayanya.<sup>49</sup>

Berdasarkan keseluruhan definisi di atas, maka strategi dapat didefinisikan sebagai sekumpulan pilihan kritis untuk perencanaan dan penerapan serangkaian rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran, dengan memperhatikan keunggulan kompetitif, komparatif, dan sinergis yang ideal berkelanjutan, sebagai arah cakupan, dan perspektif jangka panjang keseluruhan yang ideal dari individu atau organisasi.<sup>50</sup>

## 2. Definisi Pemasaran

Pemasaran adalah fungsi bisnis yang mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pelanggan (*customer*) yang belum terpenuhi sekarang,

---

<sup>49</sup>Asti Khairunisa, "Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Indonesia Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sukabumi Cicurug," *Skripsi* (Jakarta: Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2021), 25.

<sup>50</sup>Kasim, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2011). 76

mengukur seberapa besarnya kebutuhan tersebut, menentukan pasar sasaran yang paling baik untuk dilayani organisasi serta mencari program layanan yang tepat untuk mampu melayani keinginan pasar. Jadi, pemasaran merupakan media penghubung antara kebutuhan nasabah potensial dengan organisasi atau manajemen sebagai produsen produk dan jasa.<sup>51</sup> Pengertian pemasaran menurut Kotler adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Sehingga secara umum pemasaran dapat diartikan sebagai suatu proses soisal yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuha dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan.<sup>52</sup>

### **3. Unsur-unsur Utama Pemasaran**

#### **a) Segmentasi Pasar**

Segmentasi pasar adalah tindakan mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah.

---

<sup>51</sup> Angga Riswanto, "Strategi Produk Pemasaran Tabungan IB Hijrah Haji Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Cuurup" *Skripsi*: (Curup: IAIN Curup, 20202,. 20.

<sup>52</sup> M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), 6.

Masing-masing segmenkonsumen ini memiliki karakteristik, kebutuhan produk, dan bauran pemasaran tersendiri.<sup>53</sup>

b) Targeting

Targeting adalah suatu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki atau yang akan menjadi sasaran penawaran produk atau jasa perusahaan.<sup>54</sup>

c) Positioning (Penentuan Posisi)

Positioning adalah penetapan posisi pasar. Tujuannya untukmembangundan mengomunikasikan keunggulan bersaing produk yang ada dipasar ke dalam benak konsumen.<sup>55</sup>

#### 4. Media Pemasaran produk Perbankan

Untuk memasarkan produk perbankan agar diketahui oleh konsumen sebagai pihak pemakai jasa perbankan, maka secara umum ada 3 (tiga) media yang begitu intens dipakai saat ini, yaitu.<sup>56</sup>

---

<sup>53</sup> Widi Winarso, “Strategi Marketing Dalam Mengidentifikasi Segmen Pasar Dan Memilih Pasar Sasaran Perusahaan,”*AMK BSI Jakarta:Perspektif*, Volume 4, Nomor 2, (September 2009), 57.

<sup>54</sup> Susi Anggriani, “Analisis Penerapan *Segmentation, Targeting, Position* Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. BSI KCP Sape,” Skripsi (Mataram: Universitas Islam Negeri Mataram, 2023), 20.

<sup>55</sup> *Ibid.*, 25.

<sup>56</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank (Edisi Revisi)*,(Depok : Kencana Prenada, 2010), 120.

- 1) Media cetak, contohnya surat kabar, tabloid, majalah dan lain sebagainya.
- 2) Media elektronik, contohnya televisi, radio, internet, dan lain sebagainya.
- 3) Media gabungan, yaitu cetak dan elektronik.



**BAB III**

**PAPARAN DATA IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DAN  
WADIAH DALAM PRODUK TABUNGAN HAJI BSI KCP BLITAR  
TANJUNG**

**A. Gambaran Umum tentang Bank Syariah Indonesia**

**1. Sejarah berdirinya Bank Syariah Indonesia**

Sejarah Bank Syariah Indonesia dimulai dengan pembentukan Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1991, yang merupakan bank syariah pertama di Indonesia. Kehadiran Bank Muamalat menjadi tonggak penting dalam pengembangan perbankan syariah di Indonesia.

Kemudian, pada tahun 1999, pemerintah Indonesia mendirikan Bank Syariah Indonesia sebagai bagian dari upaya untuk memperluas dan memperkuat sistem perbankan syariah di negara ini. Bank Syariah Indonesia didirikan dengan modal dasar yang cukup besar dan komitmen kuat untuk mematuhi prinsip-prinsip syariah.

Bank syariah memainkan peranan penting fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dan ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun.

Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi kaporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah, dan Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI), melalui surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 04/KDK.03/2021 secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021. Presiden Joko Widodo secara langsung meresmikan Bank Syariah erbesar di Indonesia di Istana Negara. Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.<sup>57</sup>

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta

---

<sup>57</sup> NA Ramadani, [https://ir.bankbsi.co.id/corporate\\_history.html](https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html) (diakses pada 22 Januari 2002).

berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil 'Aalamiin).<sup>58</sup>

Secara geografis Bank Syariah KCP Blitar Tanjung terletak di Tengah Kota Blitar, Jawa Timur, Indonesia. Tepatnya di Jl. Tanjung No.114, Pakunden, Kec. Sukorejo, Kota Blitar, Jawa Timur 66122.

## 2. Visi Misi Bank Syariah

Bank Syariah Indonesia juga memiliki Visi Misi yang sama halnya dengan bank-bank lainnya yaitu :<sup>59</sup>

1) Visi Bank Syariah Indonesia :

TOP 10 Global Islamic Bank

2) Misi Bank Syariah Indonesia :

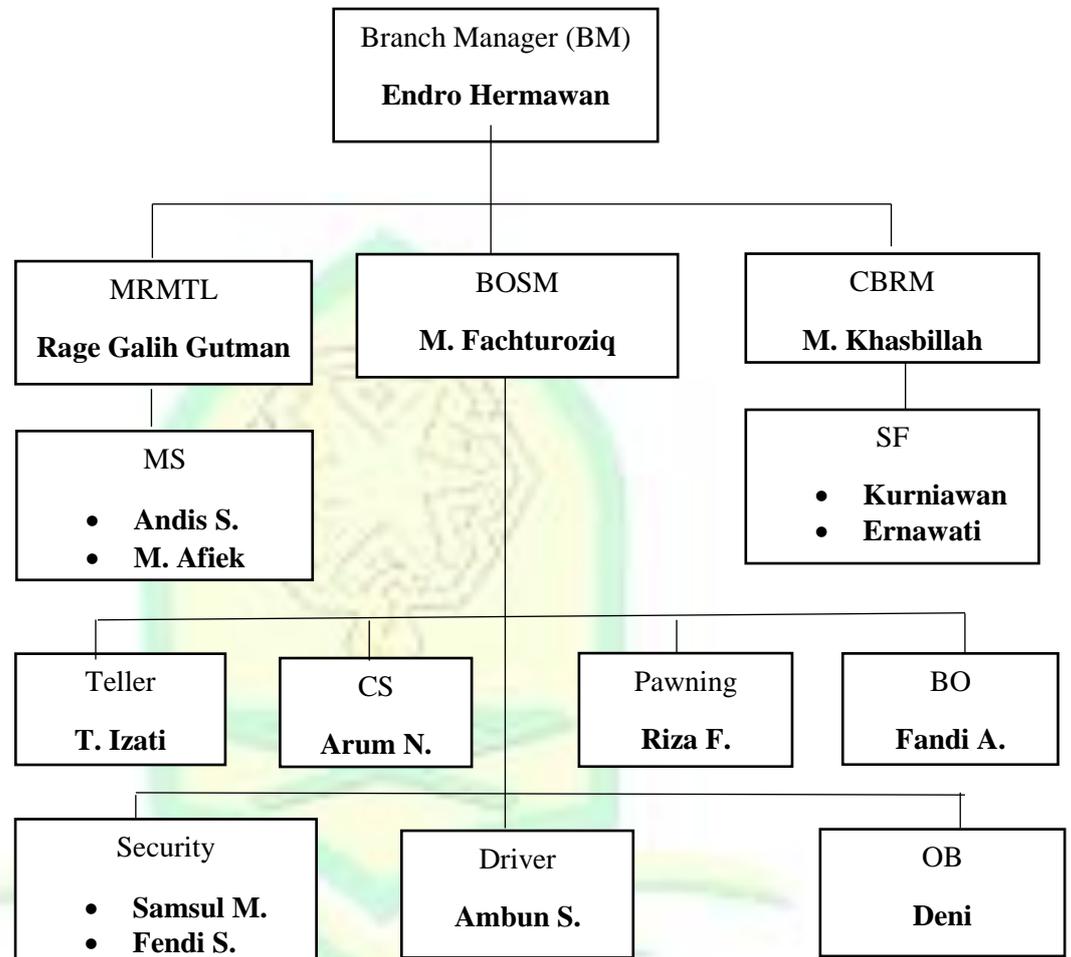
1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

---

<sup>58</sup> Ayu Sarah Agustina, Laporan Praktik Kerja Lapangan "Prosedur Pembiayaan Pawning Pada Bank Syariah Indonesia KCP Blitar Tanjung."

<sup>59</sup> <https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami>

### 3. Struktur Organisasi Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung



### 4. Produk dan Layanan Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung

Produk dan Layanan Bank Syariah Indonesia

Adapun produk-produk bank Muamalat Indonesia adalah sebagai

berikut :

## 1) Produk dan Layanan Penghimpunan Dana

### a) Tabungan Haji Indonesia

Tabungan Haji Indonesia adalah tabungan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) untuk merencanakan ibadah haji dan umrah. Yang dikelola secara aman dan bersih sesuai syariah dengan akad wadiah dan mudharabah. Tabungan ini mempunyai maksud untuk membantu nasabah mempersiapkan ongkos naik haji dan membantu nasabah untuk dapat melakukan pendaftaran haji langsung ke Departemen Agama secara *online* dengan Siskohat.

### b) Tabungan Haji Muda Indonesia

Tabungan Haji Muda Indonesia adalah produk yang dikhususkan bagi nasabah berumur di bawah 17 tahun dan berminat untuk menunaikan ibadah haji.<sup>60</sup> Tabungan Haji Muda Bank Syariah dibuat dengan harapan bahwa persiapan ibadah haji yang panjang dapat direncanakan sedari dini dan tidak harus menunggu tua.

### c) Tabungan Easy Mudharabah

---

<sup>60</sup> M. Syarif Hidayatulloh, "Prosedur Tabungan Haji Muda Indonesia Studi Kasus Bank BSI Cabang Banyuwangi," *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, Volume 14 Nomor 1, (2023), 13.

Tabungan ini adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang menggunakan akad Mudharabah Muthlaqah. Akad ini berarti nasabah bertindak sebagai pemilik dana (Shahibul Maal) dan bank akan memberikan bagi hasil sesuai dengan yang dijanjikan di awal. Tabungan ini memiliki keunggulan tersendiri yaitu penarikannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM BSI dan ATM Mandiri gratis biaya penarikan.<sup>61</sup>

d) Tabungan Easy Wadiah

Tabungan Easy Wadi'ah merupakan salah satu dari produk pendanaan (funding) yang ditawarkan oleh Bank BSI. Tabungan tersebut menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah, yang berarti dana titipan dari nasabah boleh digunakan oleh pihak bank dan keuntungan sepenuhnya diperoleh untuk bank. Untuk melakukan pembukaan rekening, calon nasabah dapat mengakses melalui BSI Mobile maupun dengan link yang digunakan oleh bank. Nasabah hanya perlu datang ke bank untuk mengambil buku tabungan dan ATM saja. Bagi nasabah yang telah menggunakan BSI, dapat

---

<sup>61</sup> Putri Ismaydina, & Nurul Jannah, "Mekanisme Tabungan Easy Mudharabah Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Tomang Elok," *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, Volume 2, Nomor 1, (2022), 947.

bertransaksi dengan memanfaatkan kemudahan menggunakan BSI Mobile atau BSI Net Banking.<sup>62</sup>

e) Tabungan Bisnis Value Chain BEWIZE by BSI

Tabungan ini adalah layanan terintegritas dalam satu portal yang dapat memberikan seluruh solusi transaction banking bagi nasabah institusi dan Perusahaan. Dengan konsep “Single Sign On”, Nasabah dapat mengakses layanan Cash Management, Value Chain, Trade Finance, Forex, Remittance dalam satu “Klik”.<sup>63</sup>

f) Tabungan Junior

Produk tabungan ini salah satu produk untuk anak-anak berusia dibawah tujuh belas tahun dengan tujuan untuk melatih anak menabung dan mengelola uang sejak dini. Tabungan ini dikelola dengan akad wadiah dan mudharabah, dimana tabungan ini dilengkapi dengan akses transaksi melalui e-banking yang dilengkapi kartu ATM desain khusus anak.<sup>64</sup>

g) Tabungan Simpanan Pelajar

Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) adalah tabungan untuk siswa yang ditebitkan secara nasional oleh bank-bank di

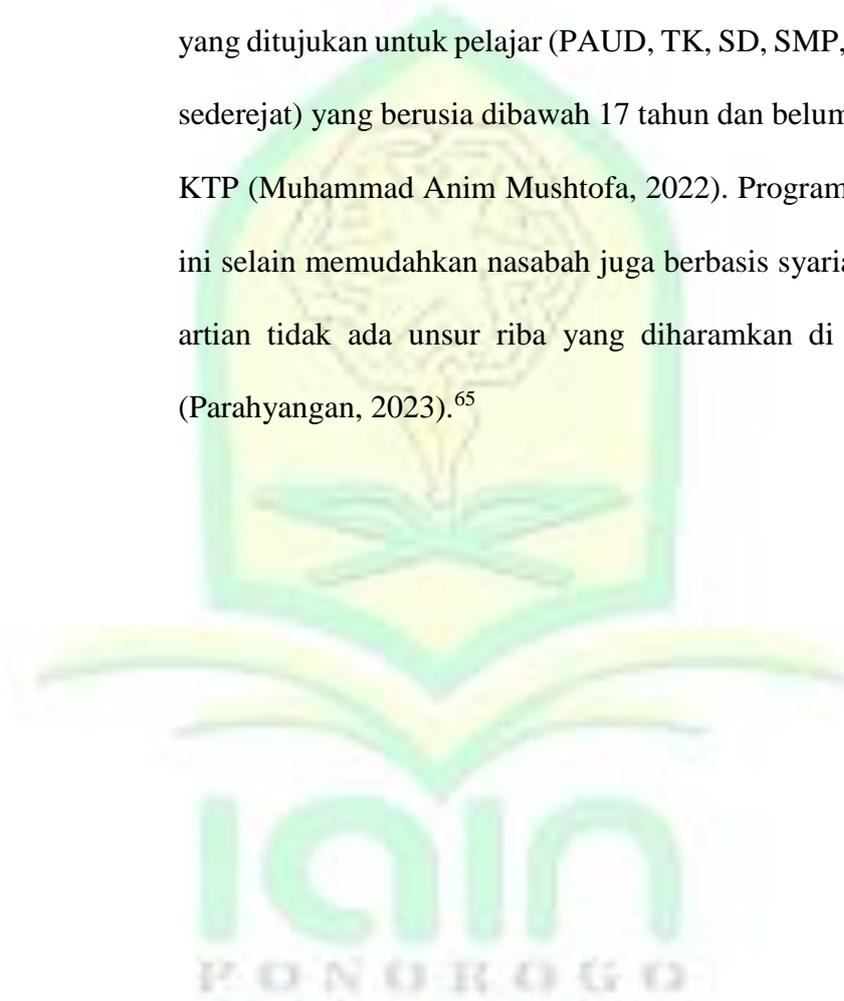
---

<sup>62</sup> Khairunnisa, & Mustapa Khamal Rokan, “Strategi Sosialisasi Tabungan Esy Wadiah Pada Bank Syariah Indonesia KC Lubuk Pakam,” *Praja Observer: Jurnal Penelitian Administrasi Publik*, Volume 1, Nomor 4, (2021), 113.

<sup>63</sup> Bank Syariah Indonesia, “Produk dan Layanan Bisnis BSI,” <https://www.bankbsi.co.id> (diakses pada tanggal 22 Mei 2024).

<sup>64</sup> Bank Syariah Indonesia, “BSI Tabungan Junior,” <https://www.bankbsi.co.id> (diakses pada tanggal 13 Mei 2024).

Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Produk tabungan Simpanan Pelajar ini menggunakan akad wadiah yang ditujukan untuk pelajar (PAUD, TK, SD, SMP, SMA dan sederajat) yang berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP (Muhammad Anim Mushtofa, 2022). Program tabungan ini selain memudahkan nasabah juga berbasis syariah , dalam artian tidak ada unsur riba yang diharamkan di dalamnya (Parahyangan, 2023).<sup>65</sup>



---

<sup>65</sup> Ana Rofiana, & Ananda Putri Radinadewi, “Minat Siswa Terhadap Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL) Pada BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan Kantor Cabang Cianjur,” *Ar-Rihlal: Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah*, Volume 3, Nomor 2, (2023), 172.

## **B. Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Tabungan Haji Di Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung**

Di tengah upaya Bank Syariah menerapkan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji di bank syariah, khususnya di Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung, adalah salah satu contoh penerapan prinsip syariah dalam perbankan yang harus dilakukan dengan memenuhi ketentuan syariah yang sesuai dengan fatwa yang berlaku. Tabungan haji di bank syariah umumnya menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah yaitu akad mudharabah dan akad wadiah.

Berdasarkan wawancara tentang penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam produk tabungan Haji yang dilakukan oleh peneliti terhadap *Branch Operational and Service Manajer* Bapak Mohammad Fatkhur Roziq:

“Dalam Produk tabungan Haji yang ada disini lebih menggunakan akad mudharabah di bandingkan akad wadiah. Karena akad mudharabah ini berbentuk perjanjian kerjasama antara nasabah dengan pihak bank. Dalam akad ini, nasabah menyetorkan dana untuk tujuan ibadah haji, dan bank akan mengelola dana tersebut untuk menghasilkan keuntungan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi berdasarkan nisbah atau presentase yang sudah disepakati antara pihak bank dan nasabah.”<sup>66</sup>

Berdasarkan wawancara tentang penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam produk tabungan Haji yang dilakukan oleh peneliti terhadap *Marketing Staff* Bapak Andis Subekti :

“Kebanyakan tabungan haji di sini menggunakan akad Mudharabah. Perbedaannya, kalau akad Wadiah itu adalah titipan,

---

<sup>66</sup> Mohammad Fatkhur Roziq, *Wawancara*, 19 Oktober 2023.

sementara Mudharabah itu adalah perjanjian bisnis yang ada bagi hasilnya. Akad Wadiah biasanya lebih kecil peminatnya karena tidak ada bagi hasilnya, jadi nasabah lebih tertarik ke akad Mudharabah. Untuk tabungan haji, jumlah awal yang dibutuhkan untuk porsi haji adalah Rp 25.100.000, dengan Rp 100.000 digunakan untuk membuka tabungan itu, dan untuk jumlah setoran berikutnya, tergantung dari nasabah. Karena tabungan haji ini biasanya bersifat jangka panjang, jadi meskipun nasabah tidak menabung, tidak masalah, asalkan pada waktu pemberangkatan haji, dana sudah tersedia."<sup>67</sup>

Di tengah upaya Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Blitar Tanjung untuk mempermudah nasabah dalam menunaikan ibadah haji, Akad Mudharabah dan Wadiah yang ditawarkan yaitu mudharabah dan wadiah menjadi fokus utama dalam produk tabungan haji mereka. Namun akad mudharabah lebih banyak diminati oleh nasabah.

### **1. Proses pembukaan tabungan haji produk tabungan haji dengan akad mudharabah dan wadiah**

Proses pembukaan tabungan haji di Bank Syariah Indonesia dengan pilihan akad Mudharabah dan Wadiah yaitu akad wadiah dan akad mudharabah, akad Mudharabah dan Wadiah tersebut merupakan bentuk layanan inovatif yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah dalam mempersiapkan dana untuk ibadah haji. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Mohammad Fatkhur Roziq *Branch Operational and Service Manajer* BSI KCP Blitar Tanjung, seperti berikut:

“Proses pembukaan tabungan haji biasanya nasabah datang langsung ke kantor untuk melakukan konsultasi terlebih dahulu, dalam konsultasi ini kami memberikan penjelasan pilihan akadapa saja yang ada di dalam produk tabungan haji bank syariah ini, dan syarat-syarat yang terkait dengan

---

<sup>67</sup> Andis Subekti, *Wawancara*, 15 Agustus 2024

penarikan atau penggunaan dana. Selanjutnya kami memberikan pilihan akad apa yang ingin digunakan dalam tabungan. Setelah itu nasabah melakukan pendaftaran dan verifikasi data identitas nasabah untuk proses pembukaan tabungan, seperti KTP, NPWP, dan perlengkapan lainnya yang diperlukan, lalu mereka akan membuka rekening khusus untuk tabungan haji dan kami memberikan informasi terkait saldo minimum, syarat setoran, dan ketentuan penarikan untuk setiap akad, setelah itu nasabah melakukan setoran awal sesuai dengan ketentuan.”<sup>68</sup>

Penetapan syarat tersebut adalah proses utama dalam pembukaan produk tabungan haji oleh Bank Syariah KCP Blitar Tanjung yang harus dilengkapi oleh calon nasabah. Proses pembukaan tabungan haji di BSI dengan akad Mudharabah dan Wadiah ini merupakan pendekatan yang memadukan edukasi, fleksibilitas, dan keamanan. Dengan adanya konsultasi awal, nasabah dapat memilih akad yang paling sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka, sementara proses verifikasi identitas dan pembukaan rekening khusus memberikan jaminan keamanan bagi nasabah dengan prinsip syariah. Pemberian informasi setoran awal juga memastikan nasabah siap.

## **2. Penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam produk tabungan haji**

Penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji memiliki beberapa tujuan utama untuk mengakomodasikan berbagai kebutuhan nasabah dalam melakukan persiapan ibadah haji, dengan tetap menjaga kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah dengan keAkad Mudharabah dan Wadiah tersebut dengan berbagai pilihan. Seperti yang disampaikan oleh bapak Mohammad Fatkhur Roziq *Branch Operational and Service Manajer* Bank Syariah KCP Blitar Tanjung, sebagai berikut :

---

<sup>68</sup> Mohammad Fatkhur Roaiq, *Wawancara, 19 Oktober 2023.*

“Dari penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah ini kami ingin memberikan akses kemudahan dengan berbagai kebutuhan nasabah untuk melakukan persiapan menunaikan ibadah haji yang dimana kita tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah yang telah ditetapkan. Yang mana pemerintah menetapkan tabungan haji dalam bank syariah Indonesia ini dengan menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah pilihan, yaitu Akad Mudharabah dan Wadiah.”<sup>69</sup>

Selanjutnya pernyataan yang diberikan oleh Bapak Andis Subekti *Marketing Staff* Bank Syariah KCP Blitar Tanjung terkait dengan penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji ini:

”mengenai penerapan akad wadiah dan mudharabah dalam tabungan haji di bank syariah ini, yang memberikan berbagai manfaat serta kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah untuk nasabah dalam mempersiapkan ibadah haji, tujuan dari keAkad Mudharabah dan Wadiah ini mempunyai kelebihan dan kelemahan masing-masing yang mana bisa nasabah diberi keluasaan untuk memilih skema pengelolaan dana yang paling sesuai dengan tujuan dan keinginan masing-masing dengan syarat yang perlu dilengkapi.”<sup>70</sup>

Dengan pilihan Akad Mudharabah dan Wadiah, Bank syariah Indonesia menyediakan fleksibilitas bagi nasabah untuk menentukan skema yang sesuai dengan kebutuhan finansial mereka. Nasabah yang mengutamakan keamanan dan likuiditas tinggi dapat memilih akad wadiah, sedangkan nasabah yang ingin menumbuhkan dana melalui bagi hasil dapat memilih akad mudharabah. KeAkad Mudharabah dan Wadiah ini mempunyai kelebihan dan kelemahan masing-masing,

---

<sup>69</sup> Mohammad Fatkhur Roziq, *Wawancara*, 19 Oktober 2023.

<sup>70</sup> Andis Subekti, *Wawancara*, 15 Agustus 2024.

dimana memberikan solusi yang sesuai dengan kebutuhan dari nasabah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

### **3. Akad Mudharabah yang diminati karena sistem bagi hasil**

**Akad Mudharabah adalah salah satu bentuk perjanjian dalam system keuangan syariah yang sangat ppuler, terutama dalam produk-produk perbankan syariah salah satunya yaitu tabungan haji ini. Salah satu alasan utama mengapa akad mudharabah sangat banyak diminati nasabah karena adanya sistem bagi hasil yang menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah. Dalam akad mudharabah, dana yang disimpan nasabah akan diinvestasikan oleh pihak bank, dan hasil dari investasi tersebut dibagikan kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan nisbah (porsi bagi hasil) antara bank dan nasabah. Dengan akad mudharabah, nasabah berpotensi mendapatkan tambahan dari dana yang mereka tabungkan sesuai hasil investasi yang dikelola oleh bank. Sebagaimana yang di sampaikan oleh Bapak Mohammad Fatkhur Roziq selaku *Branch Operational and Service Manajer Bank Syariah KCP Blitar Tanjung* sebagai berikut :**

”Karena akad mudharabah ini berbentuk perjanjian kerjasama antara nasabah dengan pihak bank. Dalam akad ini, nasabah menyetorkan dana untuk tujuan ibadah haji, dan bank akan mengelola dana tersebut untuk menghadilkan keuntungan. Keuntungan yang diperoleh akan dibagi berdasarkan nisbah atau presentase yang sudah disepakati antara pihak bank dan nasabah.

System bagi hasil digunakan untuk membagi keuntungan yang diperoleh dari pengelolaan dana nasabah oleh bank.”<sup>71</sup>

Berdasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji akad mudharabah sangat diminati dalam tabungan haji yang mana sudah di ketahui kelebihan dan kekuarangan produk yang di tawarkan. Dengan banyaknya minat nasabah menabung dengan akad mudharabah adalah terdapatnya system bagi hasil yang di tawarkan akad mudharabah.

Dalam mempertahankan keAkad Mudharabah dan Wadiah tersebut dalam produk tabungan haji, Bank Syariah Indonesia memberikan beberapa keunggulan dan kelemahan yang dimiliki keAkad Mudharabah dan Wadiah tersebut seperti yang di sampaikan oleh *Constumer Service* Ibu Arum Ningrum :

“Beberapa keunggulan dari keAkad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji yaitu akad mudharabah dan akad wadiah ini adalah akad wadiah atau biasa di sebut akad titipan yang mana akad wadiah dalam tabungan haji memberikan keunggulan utama dari sisi keamanan dan ketakutan namun dalam akad ini nasabah tidak mendapatkan bagi hasil. Sedangkan akad mudharabah atau juga di sebut akad bagi hasil, akad ini memberikan keuntungan dari sisi potensi keuntungan yang lebih tinggi namun kelemahan dari akad ini adalah risiko kerugian.”<sup>72</sup>

Pemilihan antara keAkad Mudharabah dan Wadiah ini sangat bergantung pada preferensi nasabah terkait dengan tingkat risiko yang

---

<sup>71</sup> Mohammad Fatkhur Roziq, *Wawancara*, 20 Oktober 2023.

<sup>72</sup> Arum Ningrum, *Wawancara*, 20 Oktober 2023.

dapat diterima dan tujuan keuntungan yang ingin dicapai. Dimana akad wadiah lebih cocok bagi nasabah yang mengutamakan keamanan dan stabilitas, karena tidak ada risiko kerugian. Namun, kekurangannya adalah tidak adanya bagi hasil yang dapat meningkatkan nilai tabungan. Sedangkan akad mudharabah lebih cocok bagi nasabah yang bersedia mengambil risiko lebih tinggi demi potensi keuntungan yang lebih besar. Meskipun bisa menghasilkan lebih banyak keuntungan, nasabah harus siap dengan kemungkinan kerugian jika hasil pengelolaan dana berakhir tidak sesuai dengan harapan.

#### **4. Fleksibilitas dalam menabung pada akad mudharabah**

Selain keuntungan dari bagi hasil, fleksibilitas menabung menjadi alasan lain mengapa nasabah banyak memilih akad mudharabah. Akad ini memungkinkan nasabah untuk mempercayakan dana mereka kepada pihak bank, yang akan mengelola dan menginvestasikannya dalam berbagai aktivitas usaha yang sesuai dengan prinsip syariah. Hasil dari pengelolaan dana tersebut akan dibagi antara nasabah dan bank sesuai dengan nisbah (porsi bagi hasil) yang telah disepakati di awal. Seperti yang disampaikan oleh Bapak Andis Subekti *Marketing Staff* Bank Syariah KCP Blitar Tanjung, sebagai berikut :

”Akad mudharabah adalah salah satu akad yang lebih diminati oleh nasabah karena banyak berbagai alasan, terutama keuntungan dari bagi hasil dan fleksibilitas menabung. Seperti halnya keuntungan dari bagi hasil yang mana nasabah sebagai

penyetor/pemilik dana menyerahkan dana kepada bank yang bertindak sebagai pengelola dana. Dan setelah itu bank mengelola dan menginvestasikan dana ke berbagai aktivitas usaha yang sesuai dengan prinsip syariah, yang mana hasil dari investasi ini akan dibagi antara nasabah dan bank sesuai dengan nisbah atau porsi bagi hasil yang telah di sepakati, selain itu akad mudharabah ini memungkinkan nasabah untuk menambah atau menarik dananya sesuai dengan kebutuhan tanpa mengubah nisbah bagi hasil yang telah di sepakati di awal.”<sup>73</sup>

Akad mudharabah memberikan opsi yang menarik dibanding dengan akad wadiah untuk nasabah dengan keinginan untuk mendapatkan keuntungan sesuai dengan syariah dan keleluasaan dalam mengelola dana mereka.

Meski akad mudharabah lebih diminati oleh nasabah BSI KCP Blitar Tanjung karena menawarkan sistem bagi hasil, akad wadiah tetap disediakan sebagai alternatif bagi yang mengutamakan keamanan dana tanpa imbal hasil. Dalam akad wadiah, dana disimpan sebagai titipan di bank tanpa biaya tambahan, sehingga nasabah merasa tenang karena dananya aman dan bebas dari risiko investasi. Dengan penawaran Akad Mudharabah dan Wadiah ini, BSI KCP Blitar Tanjung berupaya memberikan pilihan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi nasabah, baik yang menginginkan keuntungan dari bagi hasil maupun yang lebih mengutamakan keamanan dana.

---

<sup>73</sup> Andis Subekti, *Wawancara*, 15 Agustus 2024.

## 5. Proses pencairan dana tabungan haji dengan Akad Mudharabah dan Wadiah pada tabungan haji Bank Syariah KCP Blitar Tanjung

Berdasarkan wawancara tentang proses pencairan dana tabungan haji dengan Bapak Andis Subekti selaku *Marketing Staff* Bank Syariah KCP Blitar Tanjung menyatakan:

”Kalau pencairan dana dalam tabungan haji itu ada beberapa cara alternatif salah satunya adalah pembatalan, ketika nasabah membatalkan niat untuk menabung maka nasabah langsung datang ke kantor Kementerian Agama karena dana porsi yang Rp. 25.000.000.000 itu langsung diterima oleh Kementerian Agama, maka nanti ketika nasabah sudah lapor kepada Kementerian Agama maka uang akan langsung di transfer kembali kepada pihak bank untuk melakukan pencairan kepada nasabah, dengan jumlah sesuai akad yang dipilih.”<sup>74</sup>

Berdasarkan wawancara tentang pencairan dana tabungan haji Bank Syariah Blitar Tanjung dengan Ibu Arum Ningrum selaku *Constumer Service* Bank Syariah Blitar Tanjung menyatakan :

”Ketika nasabah ingin melakukan pencairan dana tabungan haji, dan memilih akad wadiah (titipan) maka nasabah akan mendapatkan kembali nilai saldo tabungan sesuai dengan jumlah yang telah disetorkan dengan bonus sukarela yang diberikan oleh pihak bank yang tidak bersifat wajib dan tidak dijanjikan di awal, sedangkan ketika nasabah memilih akad mudharabah untuk menabung maka nilai yang akan di cairkan adalah saldo tabungan pokok ditambah dengan keuntungan bagi hasil yang telah di dapatkan. Namun karena akad ini melibatkan investasi, besarnya bagi hasil tergantung dengan kinerja investasi yang dilakukan oleh bank, untuk memastikan jumlah pencairan akhir disarankan untuk berkonsultasi langsung dengan pihak bank untuk memberikan perincian saldo dan informasi tambahan terkait biaya administrasi.”<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup> Andis Subekti, *Wawancara*, 23 Agustus 2024.

<sup>75</sup> Arum Ningrum, *Wawancara*, 20 Oktober 2023.

### **C. Faktor-Faktor Yang Melatar Belakang Penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah Di Dalam Tabungan Haji Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung**

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya terutama pada produk tabungan haji pada Bank syariah KCP Blitar Tanjung selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk setiap nasabah yang ingin melakukan pembukaan rekening tabungan haji menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah ini, namun pastinya terdapat faktor-faktor yang melatar belakang.

Adapun faktor-faktor yang melatar belakang penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah di dalam tabungan haji bank ini yaitu tentang beragamnya kebutuhan nasabah yang beragam, kepatuhan terhadap prinsip syariah, strategi untuk menarik lebih banyak nasabah, dan efisiensi manajemen risiko.

Berdasarkan wawancara tentang faktor yang melatar belakang penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah dan yang mendorong bank menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji yang dilakukan oleh peneliti oleh terhadap *Marketing Staff* Bapak Andis Subekti menyatakan :

”Penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung ini didorong oleh beberapa faktor strategis dan kebutuhan nasabah yang spesifik. Dari setiap faktor yang melatar belakang penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah ke Akad Mudharabah dan Wadiah ini memungkinkan bank untuk memenuhi kebutuhan nasabah dari berbagai segmen, dan meningkatkan daya asing serta mengelola dana dengan baik, sambil

tetap menjaga nilai-nilai syariah dalam setiap transaksi dan prinsip wakalah/perjanjian dalam pengelolaan dana.”<sup>76</sup>

Sepeti yang telah di sampaikan oleh Bapak Andis subekti beberapa faktor yang melatar belakang penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji dalam bank syariah KCP Blitar tanjung yaitu antara lain:

a. Beragamnya kebutuhan nasabah

Berdasarkan wawancara tentang beragamnya kebutuhan nasabah menjadi faktor yang melatar belakang penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah ini dengan Ibu Arum Ningrum selaku *Customer Service* Bank Syariah KCP Blitar Tanjung :

”Dalam faktor Akad Mudharabah dan Wadiah ini sebagian nasabah lebih mengutamakan keamanan dana tanpa risiko, sehingga memilih akad wadiah yang memungkinkan mereka menabung dengan status dana sebagai titipan. Disisi lain nasabah yang ingin mengoptimalkan tabungan mereka dapat memilih akad mudharabah, dimana akad ini memberikan potensi keuntungan melalui sistem bagi hasil yang nasabah dapatkan.”<sup>77</sup>

b. Memenuhi prinsip syariah

Berdasarkan wawancara dari Ibu Arum Ningrum selaku *Customer Service* mengenai pemenuhan prinsip syariah dalam produk tabungan haji yaitu sebagai berikut :

”Selain beragamnya kebutuhan nasabah faktor yang melatar belakang keAkad Mudharabah dan Wadiah ini yaitu prinsip syariah, keAkad Mudharabah dan Wadiah ini dipilih untuk memastikan bahwa produk tabungan haji ini tetap sesuai dengan prinsip syariah. Akad wadiah sebagai penitipan dan

<sup>76</sup> Andis Subekti, *Wawancara*, 23 Agustus 2024.

<sup>77</sup> Arum Ningrum, *Wawancara*, 20 Oktober 2023.

akad mudharabah sebagai akad kerjasama usaha yang telah di atur dalam ketentuan syariah. Bank menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah ini agar tabungan haji bisa memenuhi kebutuhan beragam nasabah secara syariah dan juga memberikan alternatif halal sesuai aturan syariat Islam dengan menghindari riba (bunga) yang di larang dalam Islam, sehingga nasabah muslim dapat menabung dengan nyaman untuk tujuan ibadah haji.”<sup>78</sup>

c. Menarik Berbagai Segmen Pasar

Wawancara tentang berbagai segmen pasar dengan Bapak Mohammad Fatkhur Roziq selaku *Branch Operational and Service Manajer* Bank Syariah KCP Blitar Tanjung yaitu sebagai berikut :

”Dengan menawarkan Akad Mudharabah dan Wadiah ini kami dapat menjangkau lebih banyak lagi segmen nasabah, baik mereka yang mencari keamanan tanpa risiko maupun mereka yang mencari potensi keuntungan tambahan. Maka hal ini sangat mendukung pertumbuhan nasabah di Bank Syariah ditengah persaingan bank syariah yang semakin ketat, penyediaan Akad Mudharabah dan Wadiah ini memberikan nilai tambah dengan persaingan yang lebih baik memberikan produk tabungan haji yang sesuai dan juga memberikan pilihan yang menarik bagi para calon nasabah.”<sup>79</sup>

d. Layanan dan pengelolaan dana

Berdasarkan wawancara tentang segmen pasar faktor lainnya yang melatar belakangi penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji lainnya adalah layanan dan pengelolaan dana, di sampaikan oleh Bapak Andis Subekti selaku *Marketing Staff* Bank Syariah KCP Blitar Tanjung sebagai berikut:

”Kemudahan pengelolaan dana dalam tabungan haji menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah ini yaitu

<sup>78</sup> Arum Ningrum, *Wawancara*, 20 Oktober 2023.

<sup>79</sup> Mohammad Fatkhur Roziq, *Wawancara*, 19 Oktober 2023.

memberikan kemudahan bagi nasabah untuk memilih sesuai dengan kebutuhan. Nasabah yang ingin keamanan tinggi bisa memilih akad wadiah, sedangkan jika nasabah ingin memperoleh porsi keuntungan maka dapat memilih akad mudharabah. Pilihan ini memberikan kebebasan bagi nasabah untuk menyesuaikan tabungan haji mereka berdasarkan kebutuhan finansial masing-masing.”<sup>80</sup>

Dari beberapa hasil wawancara di atas maka dapat disimpulkan bahwa faktor yang melatar belakangi penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah yaitu mudharabah dan wadiah dalam produk tabungan haji bank syariah KCP Blitar Tanjung adalah strategi yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang beragam sekaligus menjaga kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah. Fleksibilitas untuk berbagai kebutuhan nasabah dimana bank menyediakan Akad Mudharabah dan Wadiah tersebut agar nasabah dapat memilih sesuai dengan perefensi mereka, kepatuhan terhadap prinsip syariah juga menjadikan bank untuk tetap menjalankan transaksi sesuai dengan syariah Islam, menjauhkan unsur riba, dan menawarkan solusi tabungan halal. Meningkatkan daya saing dan menarik berbagai segmen pasar dengan menawarkan penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah ini, dapat melayani berbagai segmen nasabah, baik yang mencari keamanan maupun yang mencari keuntungan, hal ini memberikan nilai tambah di tengah persaingan ketat di industri perbankan syariah. Efisiensi dalam manajemen dana pilihan Akad Mudharabah dan Wadiah ini memungkinkan bank

---

<sup>80</sup> Andis Subekti, *Wawancara*, 23 September 2024.

mengelola dana nasabah dengan lebih baik. Bank dapat memisahkan dana titipan yang tidak berisiko investasi dan dana yang berpotensi menghasilkan keuntungan melalui mudharabah. Hal ini mendukung pengelolaan risiko yang lebih baik dan memberikan nasabah kebebasan dalam menyesuaikan tabungan sesuai kebutuhan finansial mereka.



#### **D. Strategi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Tabungan Haji Untuk Meningkatkan Nasabah Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung**

Strategi pemasaran diperlukan pada sebuah lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah, dimana lembaga ini selain berorientasi pada fungsi profit, lembaga ini juga mempunyai kapasitas sebagai lembaga yang berorientasi ada fungsi sosial. Pada lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah Indonesia, disadari perlunya bersaing pada pemasaran pada produk dan jasa layanan, sehingga diperlukan strategi pemasaran pada produk dan jasa bank. Salah satu produk yang diperkenalkan Bank Syariah KCP Blitar Tanjung adalah Produk Tabungan Haji dengan menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah yaitu akad wadiah dan akad mudharabah dimana akad ini mempermudah calon nasabah yang ingin melakukan ibadah haji, sehingga keinginannya dapat terpenuhi.

Berdasarkan wawancara tentang pemasaran produk Tabungan Haji yang dilakukan oleh peneliti terhadap Bapak Mohammad Fatkhur Roziq selaku *Branch Operational and Service Manajer* Bank Syariah KCP Blitar Tanjung sebagai berikut :

”Strategi utama Bank Syariah KCP Blitar Tanjung dalam mempromosikan produk tabungan haji dengan Akad Mudharabah dan Wadiah adalah dengan bekerja sama bersama Kementerian Agama dengan memanfaatkan pendekatan yang berfokus pada edukasi syariah, segmentasi pasar yang tepat, kerjasama strategis, serta inovasi layanan. Edukasi syariah kepada nasabah untuk peningkatan pemahaman tentang akad syariah, salah satu strategi utama adalah mengedukasi calon nasabah dan masyarakat umum mengenai perbedaan dan manfaat dari keAkad Mudharabah dan Wadiah yaitu akad mudharabah dan akad wadiah. Melalui seminar,

workshop, atau sesi konsultasi yang menguraikan cara kerja akad ini dan keunggulan yang sesuai dengan prinsip syariah, bank juga dapat meningkatkan pemahaman dan keterkaitan calon nasabah terhadap produk. Edukasi tentang pentingnya menabung sesuai dengan syariah untuk bertujuan ibadah haji, dan bebas dari riba yang mana sesuai dengan nilai-nilai Islam adalah kunci dalam menarik minat nasabah muslim. Penjelasan tentang bagaimana akad mudharabah dan akad wadiah diatur untuk menjauhkan nasabah dari unsur riba membantu memperkuat kepercayaan dan keyakinan calon nasabah untuk menabung di bank syariah dengan menggunakan Akad Mudharabah dan Wadiah.”<sup>81</sup>

Bank syariah KCP Blitar Tanjung menasar segmen pasar yang tepat untuk produk tabungan haji melalui analisis dan strategi pemasaran yang fokus pada demografis, kebutuhan keuangan, perilaku nasabah, dan nilai-nilai syariah. Untuk mempromosikan produk tabungan haji dengan Akad Mudharabah dan Wadiah juga didasarkan pada kolaborasi dengan Kementerian Agama memperkuat kredibilitas bank di mata calon nasabah, terutama dalam hal produk tabungan haji yang erat kaitannya dengan tujuan ibadah. Dengan menargetkan nasabah yang mengutamakan nilai-nilai syariah dan keamanan dana, serta menyediakan program edukasi melalui seminar, workshop, dan konsultasi bank membangun pemahaman yang lebih baik. Strategi ini tidak hanya memperkuat posisi bank di pasar syariah tetapi juga meningkatkan loyalitas dan pertumbuhan jumlah nasabah tabungan haji.

Selain segmen pasar Bank Syariah KCP Blitar Tanjung juga merancang kampanye pemasaran untuk meningkatkan kesadaran mengenai

---

<sup>81</sup> Mohammad Fatkhur Roziq, *Wawancara*, 23 Oktober 2023.

produk tabungan haji dengan Akad Mudharabah dan Wadiah (mudharabah dan wadiah) melalui kampanye pemasaran yang dirancang khusus untuk mengedukasi calon nasabah mengenai perbedaan, manfaat, dan kesesuaian Akad Mudharabah dan Wadiah ini dengan prinsip syariah. Berikut adalah analisis mengenai elemen-elemen penting dalam kampanye pemasaran khusus.

Berdasarkan wawancara tentang kampanye pemasaran produk Tabungan Haji yang dilakukan oleh peneliti terhadap Bapak Mohammad Fatkhur Roziq selaku *Branch Operational and Service Manajer* Bank Syariah KCP Blitar Tanjung sebagai berikut :

”Kami melakukan kampanye strategi untuk meningkatkan kesadaran mengenai produk tabungan haji dengan Akad Mudharabah dan Wadiah (mudharabah dan wadiah) melalui kampanye pemasaran yang dirancang khusus untuk mengedukasi calon nasabah mengenai perbedaan, manfaat, dan kesesuaian Akad Mudharabah dan Wadiah ini dengan prinsip syariah. Seperti kampanye edukasi syariah dengan platform media sosial dapat dimanfaatkan untuk menjelaskan konsep Akad Mudharabah dan Wadiah secara mudah dipahami, referral program nasabah yang sudah menuaikan haji memberikan informasi kepada orang lain mengenai tabungan haji Akad Mudharabah dan Wadiah ini, penyuluhan dan workshop di cabang bank.”<sup>82</sup>

Strategi kampanye yang dilakukan oleh Bank Syariah KCP Blitar Tanjung untuk meningkatkan kesadaran tentang produk tabungan haji dengan Akad Mudharabah dan Wadiah (mudharabah dan wadiah) mencakup berbagai pendekatan pemasaran yang terfokus pada edukasi syariah, media social, program referral , dan penyuluhan langsung.

---

<sup>82</sup> Mohammad Fatkhur Roziq, *Wawancara*, 23 Oktober 2023.

Kampanye edukasi syariah melalui media social sebagai penyampaian informasi yang mudah dipahami, dengan memanfaatkan platform media social, bank dapat menjelaskan perbedaan, manfaat dan kesesuaian Akad Mudharabah dan Wadiah. Sedangkan program fererral nasabah, bank memanfaatkan pengalaman positif nasabah yang telah menunaikan ibadah haji dengan menggunakan tabungan haji Akad Mudharabah dan Wadiah ini. Nasabah ini berbagai informasi mengenai produk kepada orang lain, yang tidak hanya membantu meningkatkan kesadaran tetapi juga membangun kepercayaan calon nasabah baru melalui testimoni dan pengalaman nyata. Selanjutnya penyuluhan dan workshop di cabang bank dilakukan untuk mensosialisasikan akad dan manfaat produk, dengan memberikan kesempatan bagi nasabah untuk belajar langsung mengenai Akad Mudharabah dan Wadiah tersebut, bertanya secara langsung, dan memahami bagaimana keAkad Mudharabah dan Wadiah tersebut berfungsi secara syariah. Strategi ini tidak hanya membantu nasabah memahami perbedaan dan manfaat keAkad Mudharabah dan Wadiah tetapi juga membantu nasabah memahami perbedaan dan manfaat keAkad Mudharabah dan Wadiah tetapi juga membangun kepercayaan dan loyalitas melalui pendekatan yang personal dan transparan. Dengan menyediakan program edukasi yang interaktif dan berbasis komunitas, bank dapat menarik lebih banyak nasabah dan memperkuat posisinya di pasar perbankan syariah.

Indikator kinerja untuk menilai keberhasilan strategi Akad Mudharabah dan Wadiah (mudharabah dan wadiah) dalam produk tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung mencakup berbagai metrik yang berfokus pada pertumbuhan nasabah, efektivitas edukasi, loyalitas nasabah, dan kinerja keuangan.

Berdasarkan wawancara tentang indikator kinerja yang digunakan menilai strategi Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji yang dilakukan oleh peneliti terhadap Ibu Arum Ningrum, selaku Customer Service Bank Syariah Blitar Tanjung, sebagai berikut :

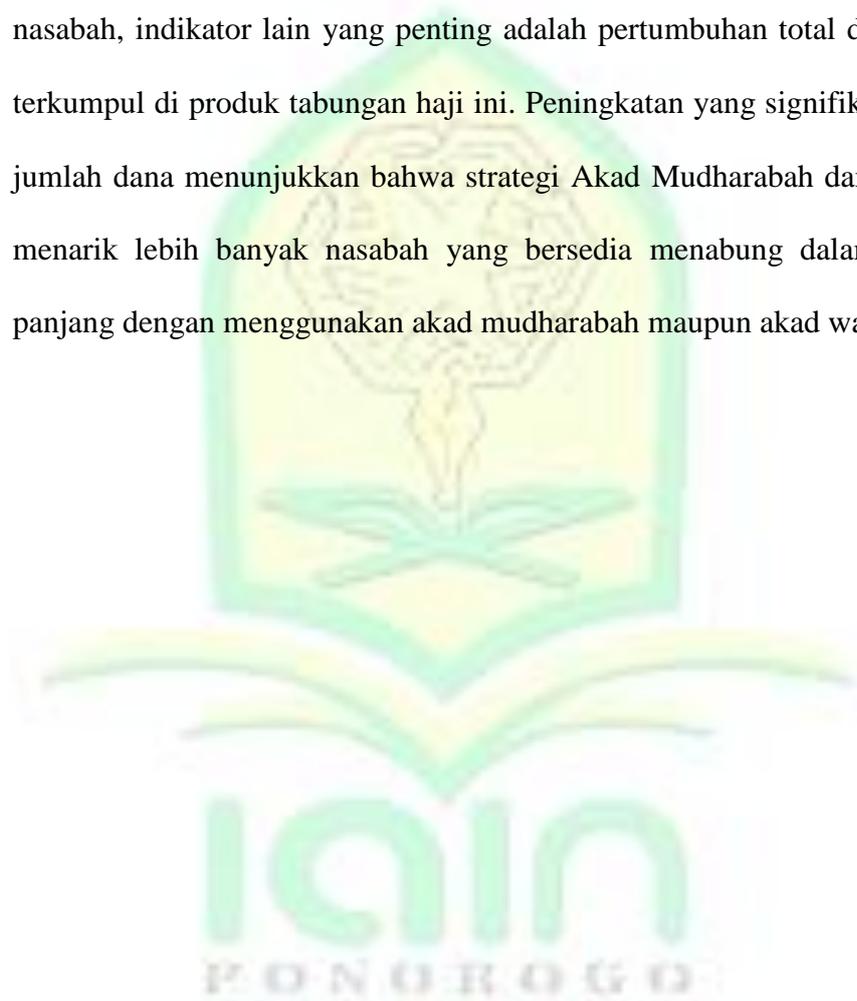
“Dengan mayoritas beragama Islam di Indonesia, masyarakat memiliki minat yang besar untuk menunaikan ibadah haji, maka kami memanfaatkan strategi itu dengan mengajak nasabah membuat tabungan, dan mengajak nasabah yang mempunyai tabungan biasa untuk bergabung dengan tabungan haji, dengan pendekatan yang terfokus pada edukasi syariah, segmentasi pasar yang tepat, kolaborasi dengan instansi keagamaan, dan pemanfaatan media digital, maka kami dapat meningkatkan kesadaran dan menarik lebih banyak nasabah untuk membuka tabungan haji. Keberhasilan strategi ini akan terlihat dari peningkatan jumlah nasabah, pertumbuhan dana tabungan, kepuasan dan loyalitas nasabah, semuanya sambil tetap menjaga kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah.”<sup>83</sup>

Pernyataan tersebut menggambarkan suatu strategi pemasaran produk tabungan haji yang berbasis pada nilai-nilai syariah. Secara keseluruhan, strategi ini mengedepankan beberapa elemen penting untuk mencapai tujuan, seperti edukasi syariah, segmentasi pasar yang tepat, kolaborasi dengan lembaga keagamaan, dan pemanfaatan media dan pemanfaatan

---

<sup>83</sup> Arum Ningrum, *Wawancara*, 20 Oktober 2023.

media digital. Peningkatan jumlah nasabah baru menjadi salah satu indikator utama kenaikan jumlah nasabah baru yang membuka tabungan haji dengan akad yang akan dipilih. Bank dapat menetapkan target jumlah nasabah baru dalam periode tertentu, seperti per bulan atau per tahun, untuk menilai daya Tarik strategi Akad Mudharabah dan Wadiah bagi calon nasabah, indikator lain yang penting adalah pertumbuhan total dana yang terkumpul di produk tabungan haji ini. Peningkatan yang signifikan dalam jumlah dana menunjukkan bahwa strategi Akad Mudharabah dan Wadiah menarik lebih banyak nasabah yang bersedia menabung dalam jangka panjang dengan menggunakan akad mudharabah maupun akad wadiah.



**BAB IV**

**ANALISIS IMPLEMENTASI AKAD MUDHARABAH DAN WADIAH  
DALAM PRODUK TABUNGAN HAJI DI BANK SYARIAH KCP BLITAR  
TANJUNG**

**A. Analisis Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Produk  
Tabungan Haji Di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung**

Berdasarkan pemaparan data yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa tabungan haji Bank syariah adalah produk perbankan yang dirancang untuk membantu nasabah menabung guna mewujudkan ibadah haji sesuai dengan prinsip syariah. Produk ini biasanya menawarkan fitur Akad Mudharabah dan Wadiah, yaitu akad mudharabah dan akad wadiah. Masing-masing akad ini memiliki karakteristik, keuntungan, dan kelebihan sendiri, yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan finansial dan preferensi nasabah.

Analisis mengenai penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam produk tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung menunjukkan bagaimana lembaga perbankan syariah ini berupaya memenuhi kebutuhan beragam nasabah sekaligus menjaga kepatuhan pada prinsip syariah. Akad Mudharabah dan Wadiah yang ditawarkan yaitu akad mudharabah dan akad wadiah, mempunyai karakteristik yang berbeda, yang masing-masing menargetkan tipe nasabah yang berbeda pula. Setelah pemaparan di atas

dapat dijelaskan dan dianalisis bahwa pada produk tabungan haji diterapkannya Akad Mudharabah dan Wadiah dengan prinsip-prinsip syariah yaitu terdiri dari akad mudharabah (sistem bagi hasil) dan wadiah (titipan).

Dengan adanya pilihan akad wadiah dan mudharabah, bank memberikan fleksibilitas bagi nasabah dalam menentukan skema pengelolaan dana yang sesuai dengan kebutuhan finansial dan tujuan mereka. Di satu sisi, akad wadiah lebih menarik bagi nasabah yang mengutamakan keamanan tanpa imbal hasil di sisi lain, akad mudharabah memungkinkan nasabah untuk meningkatkan dana mereka melalui investasi bagi hasil, meskipun dengan risiko fluktuasi. Penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah ini bukan hanya memenuhi prinsip syariah, tetapi juga menunjukkan adaptasi bank terhadap preferensi nasabah yang beragam. Melalui produk tabungan haji dengan Akad Mudharabah dan Wadiah ini, Bank Syariah KCP Blitar Tanjung berhasil mengakomodasi kebutuhan finansial nasabah yang berorientasi pada keamanan maupun pertumbuhan dana, sambil tetap menjaga kepatuhan pada etika dan prinsip syariah.

Penerapan akad-akad dalam produk tabungan haji yang dilakukan oleh Branch Office Service Manager Bank Syariah KCP Blitar Tanjung dengan penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji yaitu sebagai berikut:

## 1. Analisis Akad Mudharabah Dalam Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung

Mudharabah merupakan suatu perjanjian dimana seseorang memberi hartanya kepada orang lain berdasarkan prinsip dagang di mana keuntungan yang diperoleh akan dibagi berdasarkan proporsi yang telah disetujui seperti  $\frac{1}{2}$  dari keuntungan atau  $\frac{1}{4}$  dan sebagainya.<sup>84</sup>

Nasabah yang memilih akad ini menyetorkan dana untuk diinvestasikan oleh pihak bank ke dalam kegiatan usaha yang sesuai prinsip syariah, dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan. Keuntungan ini dibagikan sesuai dengan nisbah atau persentase bagi hasil yang disepakati di awal antara bank dan nasabah. Dalam praktiknya, akad mudharabah di tabungan haji ini menarik minat banyak nasabah karena sifatnya yang memberi peluang bagi hasil. Potensi keuntungan ini menjadi daya tarik utama, terutama bagi nasabah yang ingin meningkatkan nilai tabungannya dalam jangka panjang. Selain itu, akad mudharabah menawarkan fleksibilitas karena nasabah dapat menambah atau menarik dana mereka sewaktu-waktu tanpa mengubah nisbah bagi hasil yang telah ditetapkan di awal. Fleksibilitas ini memberi keuntungan lebih bagi

---

<sup>84</sup> Aswin Simamora, *Sistem Perbankan Islam*, (Jakarta: PT RINEKA CIPTA, 1990), 63.

nasabah dalam mengelola dananya sesuai kebutuhan pribadi tanpa harus menanggung perubahan persentase bagi hasil.

Akad mudharabah, yang populer di kalangan nasabah, menarik minat dengan sistem bagi hasil yang memberikan peluang untuk memperoleh keuntungan tambahan. Ini cocok bagi nasabah yang ingin memanfaatkan dana mereka secara produktif sambil tetap memenuhi tujuan jangka panjang untuk ibadah haji. Namun, akad mudharabah juga membawa risiko karena dana nasabah diinvestasikan, sehingga besaran hasil tergantung pada kinerja investasi yang dilakukan oleh bank. Risiko ini lebih disukai oleh nasabah yang bersedia menerima fluktuasi dalam nilai tabungan mereka demi potensi keuntungan yang lebih besar.

## **2. Analisis Akad Wadiah Dalam Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung**

Akad wadiah dapat di artikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.<sup>85</sup> Dalam akad ini, bank bertindak sebagai penyimpan dana nasabah tanpa melibatkan sistem bagi hasil atau investasi. Dana nasabah dijaga oleh bank dengan aman tanpa risiko investasi, dan bank dapat

---

<sup>85</sup> Dr. Muhammad Syafi'i Antonio, M.Ec. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 85.

memberikan bonus sukarela yang tidak dijanjikan atau tidak bersifat wajib. Biasanya, nasabah yang memilih akad wadiah adalah mereka yang mengutamakan stabilitas dan keamanan, sehingga meskipun akad ini tidak menghasilkan keuntungan bagi hasil, nasabah tetap merasa nyaman karena dana yang disimpan aman dari fluktuasi dan risiko. Akad wadiah cocok bagi nasabah yang memiliki preferensi konservatif dan lebih memilih kestabilan finansial dalam menabung.

Dengan karakteristik akad titipan, dana nasabah disimpan dengan aman tanpa risiko fluktuasi atau investasi, sehingga dana pokok tetap utuh. Meskipun akad ini tidak memberikan keuntungan tambahan berupa bagi hasil, bank biasanya menawarkan bonus sukarela yang tidak dijanjikan. Nasabah yang memilih akad wadiah cenderung konservatif dan lebih memilih kestabilan finansial dalam mempersiapkan dana ibadah haji. Pilihan akad wadiah memberikan ketenangan bagi nasabah yang khawatir terhadap risiko investasi, karena dananya dijamin aman.

### **3. Proses Pembukaan Tabungan**

Proses pembukaan tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung yang melibatkan konsultasi awal mencerminkan pendekatan bank yang mengutamakan edukasi dan transparansi kepada nasabah. Dalam konsultasi, nasabah dapat memahami lebih mendalam keAkad Mudharabah dan Wadiah yang ditawarkan, persyaratan, serta ketentuan penarikan dana. Ini menunjukkan

komitmen bank untuk memastikan nasabah memiliki pemahaman yang jelas tentang produk yang mereka pilih, yang berpotensi mengurangi kesalahpahaman dan memastikan kepuasan nasabah. Proses ini didesain untuk memberikan nasabah pemahaman yang baik tentang akad yang dipilih sehingga mereka dapat memulai perjalanan menabung untuk haji dengan nyaman dan sesuai ketentuan.

#### **4. Pencairan Dana Tabungan Dalam Produk Tabungan Haji Di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung**

Pencairan dana tabungan haji diatur sesuai akad yang dipilih. Bagi nasabah dengan akad wadiah, mereka akan menerima kembali saldo pokok sesuai jumlah yang disetor, ditambah bonus sukarela dari bank jika ada. Di sisi lain, nasabah dengan akad mudharabah menerima saldo pokok beserta hasil bagi hasil yang dihasilkan dari investasi dana yang dikelola bank. Besaran bagi hasil tergantung pada kinerja investasi bank, yang artinya jumlah pencairan akhir dapat berfluktuasi tergantung hasil investasi tersebut.

Akad wadiah dan mudharabah memberikan nasabah pilihan yang fleksibel dan sesuai dengan profil risiko mereka. Nasabah yang mencari kepastian dan stabilitas dapat memilih akad wadiah, sementara mereka yang menginginkan potensi keuntungan lebih besar dari investasi berbasis syariah dapat memilih akad

mudharabah, dengan kesadaran akan potensi fluktuasi. Skema ini tidak hanya memudahkan nasabah menabung untuk ibadah haji, tetapi juga menjaga kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah dalam pengelolaan dana.

## **B. Analisis Faktor-Faktor Yang Melatar Belakangi Penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah Di Dalam Tabungan Haji Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung**

Analisis terhadap penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam produk tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung menunjukkan adanya berbagai faktor strategis dan kebutuhan nasabah yang mendorong penerapan akad wadiah dan mudharabah. Dengan menawarkan Akad Mudharabah dan Wadiah ini, bank berusaha untuk menjawab kebutuhan yang beragam, meningkatkan daya tarik, dan menjaga kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Berikut ini beberapa faktor yang dihadapi Bank Syariah KCP Blitar Tanjung :

Faktor Keberagaman kebutuhan nasabah. Bank menyadari bahwa setiap nasabah memiliki kebutuhan dan preferensi yang berbeda. Akad wadiah ditujukan bagi nasabah yang lebih mengutamakan keamanan, tanpa risiko investasi, sedangkan akad mudharabah menarik bagi nasabah yang ingin mengoptimalkan tabungan dengan keuntungan tambahan melalui sistem bagi hasil. Hal ini menciptakan fleksibilitas yang memadai bagi nasabah, memungkinkan mereka memilih produk yang paling sesuai dengan tujuan finansial dan preferensi risiko masing-masing.

Kepatuhan terhadap prinsip syariah, yang menjadi landasan utama dalam layanan perbankan syariah. Penggunaan akad wadiah dan mudharabah memungkinkan bank untuk menawarkan produk yang bebas dari unsur riba, sesuai dengan aturan syariat Islam. Dalam konteks produk tabungan haji, akad wadiah dan mudharabah memungkinkan bank memenuhi kebutuhan nasabah yang ingin menabung secara syariah untuk tujuan ibadah. Dengan ini, nasabah dapat merasa tenang bahwa dana mereka dikelola sesuai nilai-nilai syariah yang menghindari riba, sehingga sesuai dengan prinsip halal.

Daya tarik untuk berbagai segmen pasar turut melatarbelakangi penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah ini. Penawaran keAkad Mudharabah dan Wadiah tersebut memungkinkan Bank Syariah KCP Blitar Tanjung menjangkau berbagai kelompok nasabah, dari mereka yang mencari keamanan tanpa risiko hingga yang menginginkan keuntungan tambahan. Di tengah persaingan ketat antar bank syariah, strategi ini membantu bank untuk menarik lebih banyak nasabah baru dan meningkatkan pangsa pasar. Penyediaan pilihan akad yang beragam juga mencerminkan strategi diferensiasi produk yang meningkatkan daya tarik bank di mata calon nasabah.

Eefisiensi dalam pengelolaan dana. Melalui Akad Mudharabah dan Wadiah ini, bank dapat memisahkan dana nasabah berdasarkan jenis akadnya, yang membantu mengelola risiko investasi dan pengelolaan dana dengan lebih efektif. Akad wadiah memberikan stabilitas dengan dana yang

tidak diinvestasikan, sedangkan akad mudharabah, meski mengandung risiko, menawarkan peluang bagi bank untuk mendapatkan imbal hasil dari investasi dana tersebut. Hal ini mendukung efisiensi manajemen risiko, karena bank dapat menyesuaikan pengelolaan dana sesuai dengan preferensi risiko nasabah.

Dari analisis ini dapat disimpulkan bahwa penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah dalam tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung adalah strategi untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang beragam sekaligus menjaga kepatuhan terhadap prinsip syariah. Fleksibilitas dalam memberikan pilihan produk sesuai kebutuhan nasabah, kepatuhan pada prinsip syariah, serta upaya untuk menjangkau berbagai segmen pasar dan mengelola dana secara efisien menjadi landasan utama yang melatarbelakangi penggunaan Akad Mudharabah dan Wadiah ini. Pendekatan ini juga menunjukkan respons bank terhadap dinamika pasar perbankan syariah dan kebutuhan masyarakat yang semakin kompleks dan beragam dalam mengelola dana untuk tujuan ibadah haji.

### **C. Analisis Strategi Akad Mudharabah dan Wadiah Dalam Tabungan Haji Untuk Meningkatkan Nasabah Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung**

Implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah (wadiah dan mudharabah) dalam produk tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung dirancang sebagai strategi pemasaran yang efektif untuk menarik nasabah. Dalam analisis ini, terlihat bahwa pendekatan bank lebih dari

sekadar menawarkan produk, tetapi juga fokus pada edukasi dan kepatuhan terhadap prinsip syariah. Melalui akad wadiah, bank menyediakan pilihan untuk nasabah yang mengutamakan keamanan dana tanpa risiko, sementara akad mudharabah memberikan kesempatan bagi nasabah yang ingin memperoleh keuntungan dari hasil bagi investasi. Dengan demikian, strategi Akad Mudharabah dan Wadiah ini berusaha memenuhi beragam kebutuhan finansial calon jamaah haji.

Dalam analisis lebih lanjut, pendekatan edukasi syariah yang digunakan bank berperan penting dalam mengoptimalkan implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah ini. Melalui berbagai kegiatan seperti seminar, workshop, dan kampanye di media sosial, bank memperkenalkan manfaat dari keAkad Mudharabah dan Wadiah ini kepada calon nasabah. Edukasi ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman calon nasabah mengenai akad-akad yang sesuai dengan prinsip syariah dan memberikan alternatif bebas riba, sehingga calon nasabah dapat merasa lebih yakin dan percaya terhadap produk tabungan yang mereka pilih. Strategi edukasi ini tidak hanya membantu menjelaskan cara kerja akad wadiah dan mudharabah, tetapi juga membangun kesadaran tentang pentingnya investasi halal dan tujuan ibadah haji. Hal ini menjadi faktor yang signifikan dalam menarik minat masyarakat yang menginginkan solusi keuangan berbasis syariah yang sesuai dengan nilai-nilai agama.

Bank Syariah KCP Blitar Tanjung juga memperkuat kredibilitasnya dengan bekerja sama dengan Kementerian Agama, khususnya dalam

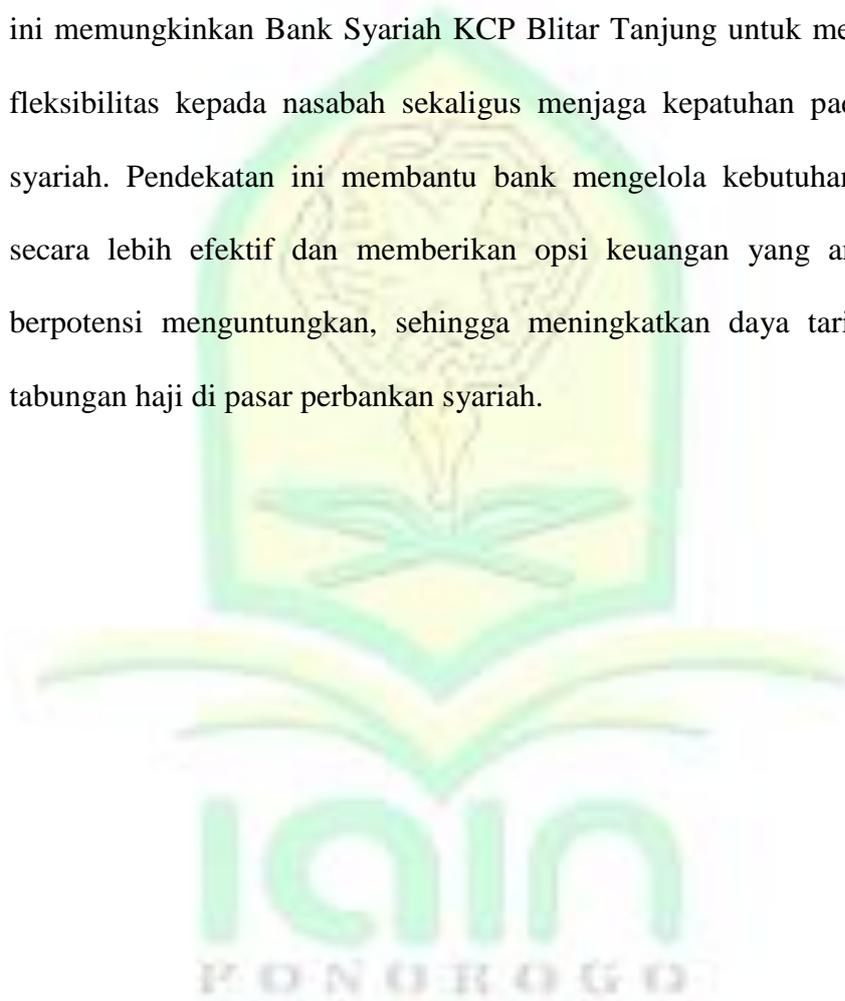
penyediaan produk tabungan haji. Kolaborasi ini menambah kepercayaan nasabah terhadap produk tabungan haji di Bank Syariah, karena melibatkan institusi yang berpengaruh di masyarakat dan memperkuat kesan bahwa produk tersebut sesuai dengan regulasi keagamaan. Target pasar yang dipilih oleh nasabah yang ingin menabung untuk tujuan haji dan mengutamakan keamanan dana serta nilai-nilai syariah, merupakan segmen yang sangat relevan, karena calon jamaah haji tentu memerlukan produk keuangan yang sesuai syariah untuk mendukung kebutuhan ibadah mereka.

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Syariah KCP Blitar Tanjung mencakup beberapa pendekatan utama yaitu, program referral, kampanye di media sosial, dan penyuluhan langsung di cabang. Program referral memanfaatkan pengalaman nasabah yang telah menunaikan haji dengan akad ini, mendorong mereka untuk berbagi pengalaman positif dengan kerabat atau teman. Ini menciptakan jaringan pemasaran alami dan memperkuat kepercayaan calon nasabah baru melalui testimoni yang nyata. Kampanye di media sosial membantu menjangkau calon nasabah dalam skala yang lebih luas, sedangkan penyuluhan di kantor cabang menyediakan penjelasan yang lebih mendetail dan personal bagi nasabah yang membutuhkan pemahaman lebih dalam.

Keberhasilan strategi Akad Mudharabah dan Wadiah ini dapat dilihat dari indikator seperti pertumbuhan jumlah nasabah, akumulasi dana tabungan, dan kepuasan nasabah. Pertumbuhan jumlah nasabah baru menjadi ukuran utama, yang menunjukkan daya tarik keAkad Mudharabah

dan Wadiah ini dalam memenuhi preferensi calon nasabah. Peningkatan dana yang terkumpul juga menunjukkan bahwa nasabah tidak hanya tertarik untuk membuka tabungan haji, tetapi juga bersedia menabung dalam jangka panjang sesuai dengan kebutuhan finansial mereka.

Secara keseluruhan, implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah ini memungkinkan Bank Syariah KCP Blitar Tanjung untuk menawarkan fleksibilitas kepada nasabah sekaligus menjaga kepatuhan pada prinsip syariah. Pendekatan ini membantu bank mengelola kebutuhan nasabah secara lebih efektif dan memberikan opsi keuangan yang aman serta berpotensi menguntungkan, sehingga meningkatkan daya tarik produk tabungan haji di pasar perbankan syariah.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan yang mengacu pada masalah dan tujuan penelitian, yang telah dipaparkan pada halaman-halaman sebelumnya tentang penerapan Akad Mudharabah dan Wadiah, faktor-faktor yang melatar belakangi, serta strategi untuk meningkatkan nasabah pada produk tabungan haji Bank Syariah KCP Blitar Tanjung maka penulis menarik kesimpulan, yaitu:

Penggunaan akad mudharabah dan wadiah dalam produk tabungan haji di Bank Syariah KCP Blitar Tanjung merupakan langkah strategis untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang beragam sekaligus menjaga kepatuhan terhadap prinsip syariah. Dengan menyediakan pilihan akad yang sesuai dengan preferensi nasabah, baik yang mengutamakan keamanan dana maupun yang mencari peluang keuntungan, bank mampu menjawab keberagaman kebutuhan pasar. Selain itu, penerapan akad ini memastikan produk tetap halal dan bebas riba, memberikan rasa tenang bagi nasabah muslim yang ingin menabung untuk tujuan ibadah.

Strategi penerapan akad mudharabah dan wadiah juga diperkuat dengan pendekatan edukasi, promosi aktif melalui media sosial, program referral, dan kerja sama dengan Kementerian Agama, sehingga meningkatkan kredibilitas dan menarik lebih banyak calon jamaah haji. Keberhasilan strategi ini tercermin dari pertumbuhan nasabah, peningkatan

akumulasi dana, dan tingginya tingkat kepuasan nasabah, menjadikan produk tabungan haji sebagai salah satu keunggulan kompetitif Bank Syariah KCP Blitar Tanjung di tengah persaingan industri perbankan syariah.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Blitar Tanjung**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis, maka saran yang diberikan kepada Bank Syariah Kantor Cabang Pmbantu Blitar Tanjung dalam mengembangkan strategi pemasaran berbasis edukasi syariah yang lebih insentif, memperluas kampanye media sosial, dan meningkatkan penyuluhan langsung guna menjangkau lebih banyak calon jamaah haji. Selain itu, penting untuk terus memperkuat kerjasama dengan lembaga terkait, seperti Kementria Agama, untuk menambah kepercayaan nasabah. Bank juga disarankan untuk melakukan evaluasi berkala terhadap kinerja keAkad Mudharabah dan Wadiah untuk memastikan bahwa kedua produk tetap relevan dan memberikan manfaat maksimal bagi nasabah.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Banyaknya kekurangan dalam penelitian ini karena keterbatasan kemampuan penulis. Dengan ini diharapkan penelitian ini dapat menjadi gambaran dan bahan masukan meliputi referensi yang lebih banyak dan efisien mengenai implementasi Akad Mudharabah dan Wadiah dalam produk tabungan haji Bank Syariah KCP Blitar Tanjung.



## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Adimarwan A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Ismail, *Perbankan Syariah* edisi pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2022.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, Dan Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana, 2007.
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta; PT. Grafindo Persida, 2003.
- Achmad Subianto, *Menata Kembali Manajemen Haji Indonesia*. Jakarta: Yakamus dan Gibon Books, 2016.
- Rizal Yahya dkk, *Akutansi Perbankan*. Jakarta Salemba Empat, 2014.
- Ahmad Wardi Mulich, *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2017.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana Prenanda 2010.
- M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Herry Sutanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2003.
- Irham Fahmi, *Manajemen Perbankan Konvensional Dan Syariah*. Jakarta : Mitra Wacana Media, 2015.

## SKRIPSI

- Angga Riswanto. *“Strategi Produk Pemasaran Tabungan IB Hijrah Haji Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Curup” Skripsi*: Curup: IAIN Curup, 2020.
- Lailatul Muafidah. *“Variasi Pelaksanaan Akad Produk Tabungan Haji di Perbankan Syariah Kabupaten Ponorogo,” Skripsi* Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2017.
- Muhamad Rahul. *“Penerapan Akad Mudharabah Dalam Tabungan Haji (Studi Kasus Bank Mega Syariah Kcp Cideng,” Skripsi* Jakarta: Institut Perguruan Tinggi Ilmu Al-Qur’an, 2017.
- Nur Fitriana. *“Penerapan Akad Mudharabah Mutlaqah Pada Produk Tabungan Haji Indonesia Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Teluk Kuantana,” Skripsi* Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2022
- Aja Aulia Marzelin. *“Strategi Pemasaran Dalam Menarik Minat Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji Pada Bank Syariah Indonesia Kantor cabang Meulaboh Imam Bonjol,” Skripsi* Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2022.
- Gunawan Hapit. *“Implementasi Akad Mudharabah Dan Wadi'ah Pada Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia KCP Praya Sudirman 2,” Skripsi* Mataram: UIN Mataram, 2021.
- Rizka Safitri. *“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Haji Bank Syariah Kantor Cabang Pembantu Ponorogo,” Skripsi* Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020.
- Kharisma Maya Septiana. *“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Bank Syariah Indonesia KCP Magetan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah” Skripsi* Ponorogo: Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2023.
- Hasriani. *“Implementasi Akad Mudharabah Pada Tabungan Haji Indonesia Di BSI KCP Pinrang,” Skripsi* Parepare: Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2024.
- Asti Khairunisa, *“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Indonesia Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sukabumi Cicurug,” Skripsi* Jakarta: Universitas Muhammadiyah Jakarta, 2021.
- Susi Anggriani. *“Analisis Penerapan Segmentation, Targeting, Position Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. BSI*

*KCP Sape,” Skripsi Mataram: Universitas Islam Negeri Mataram, 2023.*

### **Jurnal**

Romzatul Wildad 'Analisis Mudharabah Dalam Tabungan IB Baitullah Hasanah Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Probolinggo,” *Al Mansyur: Jurnal Ekonomi Syariah*, Volume 1, Nomor 2, (2022), 47.

Devi Aprilia Ningsih, “Impelementasi Akad Wadi’ah Pada Tabungan Haji IB Makbul di PT Bank Sumut Kantor cabang Pembantu Syariah Binjai,” *Jurnal : Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, Volume 2, Nomor 1, (2022), 732.

Silvia Dewi Saputri, Ahmad Syahrizal, & Nurrahma Sari Putri, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada Bank Syariah Indonesia KCP Jambi Sipin Bakaruddin,” *Kampus Akademik Publisng: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, Volume 1, Nomor 3, (November 2023). 217.

Tri Wulandari, & Ardhansyah Putra Harahap, “Penerapan Akad Mudharabah Pada Produk Tabungan Haji di Bank Syariah Indonesia KCP Medan Juanda,” *Comserva: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, Volume 2, Nomor 9, (Januari 2023). 1762.

Romzatul Wildad 'Analisis Mudharabah Dalam Tabungan IB Baitullah Hasanah Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Probolinggo,” *Al Mansyur: Jurnal Ekonomi Syariah*, Volume 1, Nomor 2, (2022), 47.

Tira Syahira, & Tuti Anggraini, “Strategi Pemasaran Produk tabungan haji Terhadap Minat Nasabah BSI KCP Kabanjahe,” *Kampus Akademik Publisng: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, Volume 2, Nomor 1, (Januari 2024), 184.

- Yeyen Priyanti, "Analisis Mekanisme Penghimpunan Dana Dengan Wadi'ah Pada BSI KCP Palembang," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah Indo Global Mandiri*, Volume 1, Nomor 2, (September 2021).
- Muhammad Rijal Fadli, "Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif," *Humanika: Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, Volume 21, Nomor 1, (2021). 34.
- Darmawati H, "Akad dalam Transaksi Ekonomi Syariah," *Sulasena: Jurnal Fakultas Ushuluddin dan Filsafat*, Volume 12, Nomor 2, (2018). 144.
- Dewi Budhiartini, "Strategi Pengembangan Pasar Dalam Meningkatkan Market Share Pada PT. Kencana Medan," *Juripol: Jurnal Institusi Politeknik Ganessa Medan*, Volume 6, Nomor 1, (2023). 142.
- Mauludianah, Moh. Mukhsinin Syu'aibi Dan Sukamto, *Analisis Strategi Pemasaran proi Mabror di Bank Syariah Mandiri KCP Pandaan Pasuruan*, *Jurnal Ekonomi Islam* Vol. 10 No. 2 Tahun 2019, hal. 239.
- Tuti Anggraini, & M. Yoga Pratama Harahap, "Strategi Pemasaran Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Padang Bulan Dalam Cicilan Memasarkan Produk Pembiayaan Cicilan Kendaraan Kepada Nasabahnya," *Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Volume 9, Nomor 1, (2024), 140.
- Widi Winarso, "Strategi Marketing Dalam Mengidentifikasi Segmen Pasar Dan Memilih Pasar Sasaran Perusahaan," *AMK BSI Jakarta: Perspektif*, Volume 4, Nomor 2, (September 2009), 57.
- M. Syarif Hidayatulloh, "Prosedur Tabungan Haji Muda Indonesia Studi Kasus Bank BSI Cabang Banyuwangi," *Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, Volume 14 Nomor 1, (2023), 13.

- Putri Ismaydina, & Nurul Jannah, "Mekanisme Tabungan Easy Mudharabah Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Tomang Elok," *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, Volume 2, Nomor 1, (2022), 947.
- Khairunnisa, & Mustapa Khamal Rokan, "Strategi Sosialisasi Tabungan Esy Wadiah Pada Bank Syariah Indonesia KC Lubuk Pakam," *Praja Observer: Jurnal Penelitian Administrasi Publik*, Volume 1, Nomor 4, (2021), 113.
- Ana Rofiana, & Ananda Putri Radinadewi, "Minat Siswa Terhadap Produk Tabungan SIMPEL (SIMPEL) Pada BPRS Harta Insan Karimah Parahyangan Kantor Cabang Cianjur," *Ar-Rihlal: Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah*, Volume 3, Nomor 2, (2023), 172.
- Najmah Salamah, & Iwan Permana, "Implementasi Akad Musyarakah Mutanaqisah pada Produk Pembiayaan BSI Griya," *Jurnal Riset Ekonomi Syariah*, Volume 4, Nomor 1, (2024), 12.
- Marliah, Tenggara, and Ismiyanti, "Pengaruh Pembiayaan Pemilikan Rumah Griya Hasanah Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu Padalarang," *Jurnal Pelita Nusa: Sosial dan Humaniora*, 4, No. 1, (2024), 26.
- Kiki Andrea, Lathief Ilham, & Ahmad Syakir, "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pembiayaan Online Mitraguna Dalam Meningkatkan Jumlah Pelanggan," *Jurnal Manajemen, Kepemimpinan, dan Supervisi Pendidikan*, 9, No. 2, (2024). 1354.
- Tiara Shalihah, & Nurul Khusnah, "Analisis Sistem Bagi Hasil Pada Deposito Mudharabah Bank BSI (KK Jakarta UHAMKA)," *Jurnal Price: Ekonomi dan Akutansi*, 2, No. 2 (2023), 30.
- Ai Siti Nurjadidah, Jalaludin, & Ahmad Damiri, "Implementasi Akad Murabahah Dan Rahn Pada Produk Cicil Emas Di Bank

Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Subang,”  
*Eksisbank: Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan*, 4, No. 2,  
(2020), 97.

Muhammad Yafiz, & Darwis Harahap “Produk Gadai Emas di Perbankan  
Syariah Analisis Masalah Ekonomi,” *Human Falah*, 5, No. 1,  
(2018), 119.

### **Internet**

Bank Syariah Indonesia, “BSI Tabungan Junior.” Diakses pada tanggal 13  
Mei 2024. ,” <https://www.bankbsi.co.id> .

Bank Syariah Indonesia, “Produk dan Layanan Bisnis BSI.” Diakses pada  
tanggal 22 Mei 2024. <https://www.bankbsi.co.id>.

NA Ramadani, “Sejarah Perseroan.” Diakses pada 22 Januari 2002.  
[https://ir.bankbsi.co.id/corporate\\_history.html](https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html).

Bank Syariah Indonesia, “Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia.” Diakses  
pada tanggal 1 Februari 2021. [https://www.bankbsi.co.id/company-  
information/tentang-kami](https://www.bankbsi.co.id/company-information/tentang-kami).

Kemendikbud ,”Pengertian Haji.” Diakses pada 4 Februari 2022.  
<https://kbbii.kemendikbud.go.id>.

Fatwa\_laman 3-DSN-MUI,”Fatwa Tentang Akad Mudharabah Dalam  
Tabungan Haji.” Diakses pada 14 April 2022. <https://dsnemui.or.id>.

### **Wawancara**

Mohammad Fatkhur Roziq. Wawancara, 19-20 Oktober 2023.

Andis Subekti. Wawancara, 15, 23 Agustus 2024.

Arum Ningrum. Wawancara 20 Oktober 2023.

Andis Subekti. Wawancara 23 September 2024.