

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Strategi pengembangan produk merupakan salah satu langkah yang harus dibuat ketika perusahaan ingin memenangkan persaingan pasar. Ditambah berkembangnya teknologi sesuai kemajuan zaman, membuat kebutuhan serta keinginan masyarakat beragam dan persaingan antar bank syariah semakin sengit. Bank syariah dituntut meningkatkan keunggulan, kualitas produk dan kualitas sumber daya manusia dalam pelayanan nasabah. Maka bank syariah harus siap sedia dalam menghadapi segala situasi dan perubahan zaman. Karena bank merupakan sendi kemajuan masyarakat.¹ Perbankan syariah adalah bank yang beraktivitas dengan berlandaskan prinsip-prinsip syariah, dimana melarang bunga (*riba*) dalam setiap transaksi dan menggunakan bagi hasil keuntungan tergantung pada akad yang digunakan.² Terciptanya bank syariah dengan sistem perbankan sesuai ajaran Islam yaitu tidak diperbolehkan praktik ekonomi mengandung unsur *maysir*, *gharar*, dan *riba* sehingga terwujud bank syariah berlandaskan prinsip syariah Islam.³ Tentunya ini membuat nilai lebih bagi bank syariah dalam pandangan masyarakat pemeluk agama Islam karena sesuai tujuan ekonomi Islam yaitu *fallah* atau mendapatkan kemuliaan serta kebahagiaan dunia serta akhirat dengan tata kehidupan teratur.⁴

¹ Ivalaina Astarina dan Angga Hapsila, *Manajemen Perbankan* (Yogyakarta: Deepublish, 2019).

² Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015). 38.

³ Muammar Arafat Yusmad, *Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori ke Praktik* (Yogyakarta: Deepublish, 2018). 46.

⁴ Sulistyowati, "[Rancang Bangun Dan Nilai Dasar Universal Ekonomi Islam](https://jurnal.iainkediri.ac.id/index.php/istithmar/article/view/3511)", *Istithmar*, vol. 1 no. 2 (2017). <https://jurnal.iainkediri.ac.id/index.php/istithmar/article/view/3511>.

Strategi pengembangan produk tabungan merupakan salah satu strategi yang digunakan bank syariah untuk meningkatkan daya saing. Pengembangan produk tabungan yaitu ketika suatu perusahaan merombak produk lama dengan cara menambah fasilitas produk sehingga menjadi produk yang lebih *fresh*.⁵ Pengembangan produk bank syariah dapat memperluas pangsa pasar dan tidak membuat produknya tertinggal. Pengembangan produk tabungan dengan menambah keunggulan produk membuat nasabah merasakan kepuasan.⁶ Ketika merasa puas nasabah memberikan *feedback* kepada bank syariah seperti semakin loyal dan secara sukarela memberikan informasi bank syariah kepada orang lain. Menjadikan bank syariah meningkatkan daya saingnya. Beberapa fokus strategi pengembangan produk Tabungan pada Bank Jatim Syariah Kediri antara lain :

Tabel 1.1
Fokus Strategi Pengembangan Produk Tabungan Bank Jatim Syariah Kediri

No.	Strategi Pengembangan Produk Tabungan
1.	Peningkatan kualitas produk sesuai kebutuhan nasabah. Seperti : penawaran produk sesuai keinginan nasabah.
2.	Perkembangan Teknologi Produk, Seperti : Pengembangan digital banking melalui <i>J-Connect</i> dan <i>virtual account</i> E-Channel : ATM, Internet Banking, Mobile Banking, SMS Banking, Virtual Account, E-samsat JATIM, Kartu bank jatim Flazz, Kartu PNS Elektronik.
3.	Peningkatan pelayanan (<i>service</i>) produk kepada nasabah

Sumber : Data diolah peneliti berdasarkan Hasil Observasi⁷

⁵ Karyoto, *Proses Pengembangan Usaha* (Yogyakarta: Karyoto, 2021). 55.

⁶ Sulistyowati, “Settlement of Non-Performing Lending in Sharia Banking Through KPKNL Surabaya from The Perspective of Islamic Law,” *Al-Daulah : Jurnal Hukum dan Perundangan Islam* 11.2 (2021): 197–223. <https://doi.org/10.15642/ad.2021.11.2.197-223>

⁷ Bank Jatim Cabang Syariah Kediri, *Dokumen Laporan Keuangan Bank Jatim Cabang Syariah Kediri* diakses 30 November 2023 pukul 15.01 WIB.

Peneliti tertarik menjadikan strategi pengembangan produk tabungan karena strategi pengembangan produk tabungan menjadi salah satu faktor dalam meningkatkan daya saing bank syariah. Sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada beberapa pegawai Bank Jatim Syariah Kediri terkait strategi yang digunakan untuk meningkatkan daya saing. Strategi pengembangan produk tabungan meningkatkan keunggulan produk sesuai kenyamanan serta keamanan nasabah agar lebih aman ketika menggunakan produk bank syariah.⁸ Ini sesuai teori Mansur Chadi tentang keunggulan produk merupakan inti strategi perusahaan yang melakukan pengembangan produk berkaitan dengan keunikan dan kualitas.⁹ Ada beberapa indikator keunggulan produk yaitu kualitas produk, keunikan produk serta keandalan produk.¹⁰ Hal ini menjadi nilai tambah produk sehingga semakin dilirik oleh nasabah dan calon nasabah serta membuat daya saing dari bank syariah itu sendiri meningkat.

Peningkatan bank syariah tersebut membuat lembaga keuangan bank konvensional juga mendirikan Unit Usaha Syariah sebagai unit kerja yang kegiatannya berlandaskan ajaran Islam.¹¹ Salah satunya di Kota Kediri yang merupakan wilayah Eks-Keresidenan Kediri dan menjadi salah satu usaha pemerintah setempat untuk mengembangkan perekonomian masyarakat daerah sekitar Eks-Keresidenan Kediri. Tidak hanya itu kepemilikan saham pada Bank

⁸ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek-aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2014). 38.

⁹ Mansur Chadi Mursid, dkk, *Menanamkan Nilai Inovasi Berbasis Syariah Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran Produk Baru di Industri Keuangan Mikro Syariah* (Tegal: Khoirunnisa, 2019). 24.

¹⁰ Sugeng Rianto, *Pengaruh Keunggulan Produk, Mutu Strategi dan Keunggulan Biaya, Pengaruhnya Terhadap Kinerja Perusahaan*, Majalah Ilmiah Solusi, Vol. 16 No 4 Oktober 2018. 35-36.

¹¹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah, edisi revisi* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011). 45.

Jatim salah satunya adalah Pemda Tingkat I Provinsi Jawa Timur yang memiliki saham 51,13% pada Bank Jatim. Hal ini membuktikan bahwa bank Jatim Syariah Kediri mempunyai daya saing yang tinggi serta dapat bersaing dengan bank syariah lainnya. Daya saing yang dimiliki oleh bank Jatim Syariah Kediri ini dibuktikan dengan sertifikat penilaian yang didaparkannya. Seperti pada tahun 2018 Bank Jatim Syariah Kediri mendapatkan sertifikat penilaian dengan predikat kinerja “MEMUASKAN” pada evaluasi kinerja cabang periode triwulan 10. Pada tahun 2019 sampai 2020 pada masa pandemi covid-19 Bank Jatim Syariah Kediri tetap mempertahankan kinerjanya dan terus meningkat.

Sehingga mendapatkan sertifikat kinerja teladan cabang syariah dan *best performance award 2021* pada kantor cabang wilayah. Membuktikan bahwa bank Jatim Syariah Kediri memiliki progress yang baik. Hasil yang memuaskan tersebut tidak jauh dari penerapan dan pelaksanaan strategi yang sesuai dengan keadaan pasar. Seperti pada penerapan strategi pengembangan produk tabungan, bank Jatim Syariah Kediri dapat menunjukkan keunggulannya sehingga nasabah tetap bertahan.¹² Bank Jatim Syariah Kediri menunjukkan bahwa dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan dari nasabah sehingga memiliki daya saing tersendiri dan tidak pupus dari perkembangan zaman. Akibatnya perusahaan dapat tetap bertahan dan dapat berkembang secara berkala dan lebih besar lagi.¹³

¹² Ferlangga dan Khalifah, *Pengembangan Inovasi Produk Keuangan dan Perbankan Syariah Dalam Mempertahankan dan meningkatkan Kepuasan Nasabah*, Jurnal Edunominak, no. 2 (Agustus 2017). 45.

¹³ Alexander Wirapraja, dkk, *Manajemen Pemasaran Perusahaan* (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021). 57.

Strategi pengembangan produk tabungan berfokus bagaimana produk tersebut dapat bermanfaat dan diminati oleh masyarakat yang menjadi nasabah. Seperti peningkatan kualitas produk tabungan, penambahan teknologi serta pelayanan yang cepat. Penyusunan produk tabungan tidak hanya berfokus pada kelebihan pada produk tabungan tetapi juga komponen yang melengkapi produk tabungan sehingga sangat menarik bagi masyarakat yang menjadi nasabah. Seperti pada *price* (biaya atau harga) yaitu sedikitnya biaya adminitrasi, gratis biaya ganti buku rekening, gratis penutupan rekening. Membuat daya tarik bank syariah sehingga meningkatkan keputusan calon nasabah memilih produk.¹⁴ Kemudahan pelayanan cepat dan ramah juga mempengaruhi keputusan calon nasabah memilih produk bank syariah. Semakin lengkap produk tabungan suatu bank syariah , pelayanan cepat dan mudah akan meningkatkan nama baik Bank Jatim Syariah Kediri dan membuat dikenal banyak masyarakat. Dampaknya membuat daya saing meningkatkan persaingan Bank Jatim Syariah Kediri. Yang dapat dilihat pada peningkatan jumlah nasabah produk tabungan dari tahun ke tahun.

Tabel 1.2
Presentase Kenaikan Nasabah Produk Tabungan
Bank Jatim Syariah Kediri

Tahun	Bank Jatim Syariah Kediri	Presentase
2019	13.587	8,2%
2020	28.806	17%
2021	37.368	22%
2022	40.992	25%
2023	43.157	26,5%

Sumber : Data diolah peneliti berdasarkan Hasil Observasi¹⁵

¹⁴ Sulistyowati, “Hajj Fund Investment Development Strategy Sharia Investment Management Perspective,” *El Dinar: Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah* 10.2 (2022): 148–162. <https://doi.org/10.18860/ed.v10i2.16318>

¹⁵ Bank Jatim Cabang Syariah Kediri, *Dokumen Laporan Keuangan Bank Jatim Cabang Syariah Kediri* diakses 12 desember 2021 pukul 10.01 WIB.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa terdapat kenaikan jumlah nasabah tabungan pada Bank Jatim Syariah Kediri. Bank Jatim Syariah Kediri mengalami kenaikan secara signifikan dari tahun ke tahun. Seperti pada tahun 2019 ke 2020 naik sekitar dengan presentase 8,2% ke 17% yaitu berjumlah 15.219. Pada tahun 2020 ke tahun 2021 naik sekitar dengan presentase 17% ke 22% berjumlah 8.562 dari 28.806 menjadi 37.368 lebih sedikit dari kenaikan tahun sebelumnya. Selisih tahun 2020 ke 2021 mengalami kenaikan dari 1.494 menjadi 1.525 yang berarti naik sekitar 31. Terjadi kenaikan pada tahun 2022 ke tahun 2023 dengan presentase 25% ke 2,5% yaitu sebesar 2.165. Meskipun jumlah yang meningkat lebih sedikit dari tahun sebelumnya tapi dapat dipastikan peningkatan jumlah nasabah tetap ada pada Bank Jatim Syariah Kediri. Ini membuktikan bahwa masyarakat percaya kepada Bank Jatim Syariah Kediri. Dapat dikatakan bahwa Bank Jatim Syariah Kediri sudah memiliki nama yang baik atau kesan yang baik di mata masyarakat. Menjadikan Bank Jatim Syariah Kediri memiliki daya saing yang kuat.

Pertambahan nasabah merupakan salah satu bukti nyata yang membuktikan bahwa bank syariah dapat bersaing. Perombakan produk tabungan bertujuan memperbaiki, meningkatkan kualitas produk tabungan, memberikan fasilitas teknologi sesuai perkembangan fasilitasi teknologi sesuai zaman serta penambahan keunggulan produk tabungan.¹⁶ Keunggulan-keunggulan produk tabungan Bank Jatim Syariah Kediri dapat dilihat dari tabel berikut :

¹⁶ Ferlangga dan Khalifah, *Pengembangan Inovasi Produk Keuangan dan Perbankan Syariah Dalam Mempertahankan dan meningkatkan Kepuasan Nasabah*, Jurnal Edunominak, no. 2 (Agustus 2017). 50.

Tabel 1.3
Keunggulan Produk Tabungan Bank Jatim Syariah

No.	Produk Tabungan	Keunggulan Produk Tabungan
1.	<i>Barokah</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Dapat transaksi <i>online</i> dimana saja. -Bebas biaya ganti buku rusak atau hilang. -Dapat dibuka perorangan, yayasan dan badan hukum. -Biaya adminitrasi Rp.5000/bulan -Bebas biaya adminitrasi rekekning pasif.
2.	<i>Barokah Sejahtera</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Transaksi dapat <i>online</i> dimana saja. -Dapat memilih hadiah langsung sesuai keinginan dari bonus bagi hasil. -Bebas biaya buka atau tutup rekekning -Bebas biaya administrasi
3.	Rencana iB <i>Barokah</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Diikutkan progam penjaminan pemerintah. -Jangka waktu pendebitan maksimal 60 bulan. -Sistem <i>autodebet</i>. -Dapat menerima setoran diluar setoran bulanan. -Dapat dilakukan perubahan nominal setoran. -Membantu mewujudkan keinginan nasabah.
4.	Pensiun iB <i>Barokah</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Bebas biaya buka dan tutup rekening. -Dapat transaksi <i>online</i> kapan saja. -Tidak ada minimal setoran. -Membantu merencanakan keinginan nasabah.
5.	Haji Amanah	<ul style="list-style-type: none"> -Diikutkan progam penjaminan pemerintah. -Bebas biaya administrasi dan tutup rekening. -Nasabah diikutkan daftar haji <i>Online</i> melalui SISKOHAT.
6.	Umroh iB Amanah	<ul style="list-style-type: none"> -Diikutkan progam penjaminan pemerintah. -Nasabah bebas memilih biro travel. -Tidak ada jangka waktu. -Bebas biaya administrasi dan tutup buku.
7.	TabunganKU iB	<ul style="list-style-type: none"> -Diikutkan progam penjaminan pemerintah. -Dapat dijadikan jaminan pembiayaan. -Bebas biaya adminitrasi. -Fasilitas <i>e-banking</i>. -Setoran awal minimal Rp. 20.000,-
8.	Simpel iB	<ul style="list-style-type: none"> -Diikutkan progam penjaminan pemerintah. -Bebas biaya adminitrasi. -Bebas biaya ganti buku -Setoran awal minimal Rp. 1000,- -Tabungan khusus siswa atau siswi. -Menerapkan minat menabung sejak dini.

Sumber : Data Diolah Peneliti Berdasarkan Hasil Observasi Pada 18 Juni 2022.

Dari tabel diatas disimpulkan bahwa beberapa keunggulan dari produk tabungan Bank Jatim Syariah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan nasabah. Diantaranya yaitu selalu diikutkan progam penjaminan pemerintah. Sehingga nasabah akan merasa lebih aman dan tenang dalam melakukan transaksi. Memberikan beban adminitrasi yang ringan dan mudah dalam bertransaksi. Bebas biaya buka dan tutup rekening, bebas biaya ganti buku rekening hilang atau rusak. Serta diberikan fasilitas kepada orang tua untuk membukakan rekening anaknya pada produk tabungan Simpel iB dimana anak dapat belajar untuk menabung dengan menyisihkan uang sakunya. Produk tabungan haji dan umroh dipisah untuk memudahkan nasabah menentukan pilihan yang akan dipilih. Serta pada produk tabungan Barokah sejahtera dan produk tabungan Barokah Bank Jatim Syariah dapat membantu nasabah untuk mewujudkan rencana yang telah disusun.

Adanya keunggulan serta kelebihan yang didapat nasabah dari memakai produk tabungan dari Bank Jatim Syariah. Tentunya membuat nasabah semakin loyal kepada bank Jatim Syariah. Peningkatan nasabah produk tabungan membuktikan hasil dari strategi pengembangan produk tabungan yang diterapkan. Dimana artinya bahwa kinerja yang dilakukan Bank Jatim Syariah Cabang Kediri dalam kategori yang baik. Sehingga mampu menarik calon nasabah Bank Jatim Syariah Kediri dan memiliki daya saing yang tidak bisa ditolak oleh nasabah sehingga bisa bersaing dengan bank syariah lainnya. Hal ini dapat dilihat dari penambahan jumlah nasabah dari tahun ke tahun.

Tabel 1.4
Jumlah Nasabah Produk Tabungan Bank Jatim Syariah
Kediri Periode 2019-2023

Akad	Produk Tabungan	2019	2020	2021	2022	2023
<i>Mudharabah</i>	<i>Barokah</i>	2.539	4.041	5.104	5.987	6.345
	<i>Barokah Sejahtera</i>	12	15	30	45	55
	<i>Haji Amanah</i>	1.842	14.462	18.698	19.234	19.896
	<i>Rencana iB Barokah</i>	37	38	45	53	58
<i>Wadi'ah</i>	<i>Tabunganku iB</i>	4.601	5.054	5.234	6.231	6.684
	<i>Simpel iB</i>	4.459	5.085	8.127	9.237	9.976
	<i>Umroh</i>	97	125	130	135	143
Total		13.587	28.806	37.368	40.992	43.157

Sumber: Data Sekunder Bank Jatim Syariah Cabang Kediri.¹⁷

Dari data diatas dapat diketahui bahwa setiap produk tabungan pada Bank Jatim Syariah Kediri mengalami kenaikan secara signifikan dari tahun 2019 s/d 2022. Seperti pada jumlah kenaikan nasabah paling banyak pada tahun 2020 naik sebesar 14.949 yang bisa dikatakan meningkat dari tahun 2019. Tahun 2021 naik 8.562 menjadi 37.368 dari 28.806. Serta peningkatan dari tahun 2021 ke tahun 2022 yaitu dari 37.368 ke 40.992 meningkat sebesar 3.557. Tahun 2023 menjadi 43.157 total secara keseluruhannya. Dimana disimpulkan bahwa banyak masyarakat berminat mengenai produk tabungan pada bank syariah. Tertarik pada pelayanan yang diberikan oleh Bank Jatim Syariah Kediri kepada nasabah yang membuat nasabah puas. Membuktikan bahwa Bank Jatim Syariah Kediri dapat melayani nasabah dengan baik dan memiliki daya saing.

¹⁷ Bank Jatim Cabang Syariah Kediri, *Dokumen Laporan Keuangan Bank Jatim Cabang Syariah Kediri* diakses 12 desember 2021 pukul 10.01 WIB.

Contoh dari strategi pengembangan produk tabungan dari Bank Jatim Syariah Kediri seperti pada pengembangan produk tabungan Rencana iB Barokah, tabungan Barokah Sejahtera dan penambahan keunggulan produknya yaitu menambahkan fasilitas nasabah untuk menabung yang akan digunakan dalam berqurban, menambahkan fasilitas untuk kepemilikan emas atau tabungan emas, pengembangan *digital banking* melalui *J-Connect* dan *virtual account*, aplikasi *kapitalis* serta pelayanan yang diberikan semakin mudah dan menambahkan kelebihan pada produk tabungan. Tujuan pengembangan produk tabungan yaitu memenangkan persaingan produk di pasar, menaikkan kualitas daya tarik produk tabungan, memberikan kepuasan baru kepada pelanggan serta mempertahankan daya saing.¹⁸ Ketika menghadapi persaingan perusahaan harus memperhatikan kedudukan barang seperti mutu serta sifat yang perlu diubah sesuai perkembangan keinginan konsumen.¹⁹

Sesuai yang dikemukakan oleh Porter tentang konsep indikator daya saing ada 3 antara lain Harga produk, Kualitas produk dan Keunggulan Produk.²⁰ Dari tiga indikator tersebut yaitu harga, kualitas dan keunggulan biasanya yang paling dilihat oleh nasabah pertama kali adalah harga. Penentuan harga pada suatu produk akan menentukan konsumen akan tertarik atau tidak dengan produk yang ditawarkan. Jika harga produk menarik minat konsumen untuk memiliki barang tersebut. Dapat dipastikan konsumen memiliki keinginan mendapatkan produk

¹⁸ Eko Dwi Saputra, dkk, *Tecnopreneurship Inovasi Bisnis di Era Digital* (Sukoharjo: Pradina Pustaka, 2021). 67.

¹⁹ Sadono Sukirno, *Pengantar Bisnis Edisi Pertama* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2004). 76.

²⁰ Michael E. Porter, *Strategi Bersaing (Comperative Strategy)*, (Tangerang: Karisma Publishing Group, 2008). 87.

produk ditawarkan. Setelah melihat harga yang ditawarkan selanjutnya melihat kualitas dan keunggulan produk. Jika kualitas dan keunggulan sesuai dengan yang dicari. Dapat dipastikan konsumen akan mengambil produk tersebut. Dibawah ini dapat dilihat perbedaan dari beberapa produk tabungan yang dimiliki bank syariah.

Tabel 1.5
Perbandingan Produk Tabungan Bank Jatim Syariah,
Bank Sinarmas Syariah dan Bank BTN (Persero) Syariah

No.	Bank Jatim Syariah	Bank Sinarmas Syariah	Bank BTN (Persero) Syariah
1.	<i>Barokah</i>	<i>Aira Valas</i> iB	BTN Emas iB
2.	<i>Barokah sejahtera</i>	<i>Aira Bisnis</i>	BTN PRIMA
3.	Rencana iB <i>Barokah</i>	<i>Aira Rencana</i>	BTN Qurban
4.	Pensiun iB <i>Barokah</i>	-	-
5.	Haji Amanah	RTJH <i>Aira</i> iB	BTN Batara Haji dan Umroh
6.	Umroh iB Amanah	<i>Aira Flexi</i> iB	BTN Batara Haji dan Umroh
7.	TabunganKU iB	TabunganKU iB	BTN Batara iB
8.	Simpel iB	Simpel iB	BTN Simpanan Pelajar iB

Sumber: Data Diolah Peneliti Berdasarkan Hasil Observasi Pada 28 Februari 2024.

Dari tabel tersebut dapat dilihat persamaan dan perbedaan produk tabungan masing-masing dari Bank Jatim Syariah, Bank Sinarmas Syariah, Bank BTN (Persero) Syariah. Persamaan yang dimiliki Bank Jatim Syariah dengan kedua bank syariah tersebut adalah hampir seluruh produk tabungannya dimiliki dua bank syariah tersebut. Produk tabungan tersebut memiliki kesamaan fungsi. Memiliki nama sama seperti produk tabungan pada Bank Jatim Syariah. Meskipun memiliki hampir persamaan ada perbedaan produk tabungan Bank Jatim Syariah dengan dua bank syariah tersebut yaitu ada produk tabungan yang tidak dimiliki oleh dua bank syariah tersebut yaitu Tabungan Pensiun iB *Barokah*. Produk tabungan ini menjadi pembeda serta melihat bahwa produk tabungan pada Bank

Jatim Syariah Kediri lebih bervariasi daripada Bank Sinarmas Syariah dan Bank BTN (Persero) Syariah. Serta kelebihan lain yang dimiliki produk tabungan Bank Jatim Syariah Kediri memiliki nama yang lebih simpel sehingga mudah diingat oleh nasabah, serta pada penamaan produk tabungan memiliki tujuan agar nasabah mengerti dari fungsi produk tabungan tersebut. Seperti Tabungan Haji Amanah untuk tabungan jika ingin berangkat haji dan Tabungan Umroh iB Amanah untuk tabungan jika ingin berangkat umroh. Tabungan Rencana iB *Barokah* digunakan untuk menyusun rencana masa depan yang ingin dicapai nasabah. Peningkatan daya saing ini tidak hanya dapat dilihat dari perbedaan produk tabungan yang dimiliki tetapi juga dapat dilihat dari jumlah simpanan nasabah yang dapat dilihat pada *annual report* masing-masing bank induknya.

Tabel 1.6
Perbandingan Jumlah Simpanan Nasabah tahun periode 2019-2023
(dalam jutaan rupiah)

No.	Tahun	Bank Jatim	Bank Sinarmas	Bank BTN (Persero)
1.	2019	60.545.872	24.645.197	42.274.790
2.	2020	68.468.280	30.763.916	39.605.346
3.	2021	83.201.867	37.961.555	47.949.640
4.	2022	79.925.690	32.397.026	37.376.047
5.	2023	75.849.855	38.908.027	38.998.753

Sumber: Data Diolah Peneliti Berdasarkan Hasil Observasi Pada 8 Maret 2024.

Dari tabel diatas disimpulkan bahwa jumlah simpanan dari Bank Jatim, Bank Sinarmas dan Bank BTN (Persero) memiliki kenaikan dan ada penurunan setiap tahunnya. Tetapi dari ketiga bank tersebut Bank Jatim memiliki jumlah simpanan nasabah yang lebih banyak dibandingkan dengan dua bank lainnya.

Pada tahun 2020 ke 2021 mengalami kenaikan 68,46 triliun ke 83,20 triliun. Meskipun pada tahun berikutnya mengalami penurunan pada tahun 2022 dan 2023 menjadi 79,92 triliun dan 75,84 triliun. Sedangkan pada Bank Sinarmas mengalami kenaikan pada tahun 2020 ke tahun 2021 yaitu dari 30,76 triliun ke 37,96 triliun tetapi pada tahun berikutnya mengalami penurunan menjadi 32,39 triliun. Pada Bank BTN (Persero) mengalami kenaikan pada tahun 2020 ke tahun 2021 yaitu 39,60 triliun ke 47,94 triliun. Lalu pada tahun berikutnya mengalami penurunan menjadi 37,37 triliun. Dari ketiga bank tersebut dapat dilihat jumlah simpanan nasabah tabungan yang paling banyak pada Bank Jatim. Secara tidak langsung membuktikan bahwa Bank Jatim memiliki daya saing yang kuat untuk membuat masyarakat percaya dan mau menjadi nasabah di Bank Jatim.

Pengaruh lain mempengaruhi pencapaian daya saing yaitu lingkungan internal seperti proses produksi mahal sehingga tidak bisa mencapai keunggulan biaya, teknologi bank syariah yang kurang memadai serta lingkungan eksternal yaitu pesaing lain dan minat masyarakat.²¹ Adanya hambatan dan kendala lain terjadi pada bank syariah yaitu masyarakat belum terbiasa dengan lembaga keuangan syariah, kurangnya sosialisasi masyarakat.²² Perlunya peningkatan kualitas serta kuantitas SDM, peningkatan layanan, produk yang terlalu monoton

²¹ Sri Hadiati, *Perilaku Wirausaha Industri Keramik Berskala Kecil Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk di Malang*, Manajemen Dan Kewirausahaan, Vol. 10, no. 2 September (2008). 73.

²² Sulistyowati, “Uplifting Indonesian Migrant Workers: Green Banking Empowerment from an Islamic Perspective,” *International Journal of Community Care of Humanity (IJCCH)* 1 No. 3 (2023): 323–338. <https://journal.lsmsharing.com/ijcch/article/view/10>

serta terbatasnya modal serta akses permodalan yang lumayan sulit dan lain sebagainya.²³

Penerapan strategi harus sesuai kebutuhan nasabah dan keinginan pasar. Apalagi produk tabungan merupakan produk yang hampir semua kalangan masyarakat menggunakannya. Meningkatkan kualitas produk, menambahkan keunggulan produk, serta meningkatkan teknologi membantu bank syariah meningkatkan daya saing. Penerapan strategi pengembangan produk tabungan tentu tidak jauh dari manajemen strategi. Karena ada langkah-langkah yang perlu dilalui. Langkah-langkah ini terdapat pada manajemen strategi dimana dalam manajemen strategi terdapat strategi dasar induk untuk mempertahankan arah pencapaian perusahaan, yang isinya memuat beberapa strategi salah satunya adalah strategi pengembangan produk.²⁴ Bank syariah yang memiliki tujuan tidak hanya mengejar keuntungan dunia tetapi juga akhirat. Tidak akan menghalalkan segala cara mendapatkan kemenangan.²⁵ Penerapan manajemen strategi Bank Jatim Syariah Kediri pada strategi pengembangan produk tabungan menggunakan manajemen strategi syariah. Sesuai dengan prinsip-prinsip yang dijalankan Bank Jatim Syariah Kediri. Hal ini sesuai dengan Al-Qur'an Surat As-Sajdah ayat5:

يُدَبِّرُ الْأَمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يَعْرُجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ أَلْفَ سَنَةٍ مِّمَّا تَعُدُّونَ ﴿٥﴾

²³ Sulistyowati, "Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam", *Wadiah*, vol.5,no.2(2021).

<https://jurnal.iainkediri.ac.id/index.php/wadiah/article/view/3511>

²⁴ Sofjan Assauri, *Strategic Mnagement* (Depok: Rajagrafindo Persada, 2013). 54.

²⁵ Sulistyowati, Alternatif Mengembangkan Usaha Kecil & Menengah dalam Perspektif Islam, *Realita Jurnal*, No. 12, Vol. 02, STAIN Kediri, 2012, Hal 86. <https://jurnal.realitajurnal.ac.id/index.php/StainKediri/article/view/3511>

Artinya :

“Dia mengatur urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepadanya dalam satu hari yang kadarnya adalah seribu tahun menurut perhitunganmu”. (Q.S As-Sajdah 21:5).²⁶

Ayat ini menjelaskan bahwa pentingnya manajemen untuk mengatur, mengurus, mengelola urusan atau dalam bank syariah yaitu proses pengambilan tindakan dan mengevaluasi tindakan yang dilakukan untuk menanggapi masalah yang terjadi dengan meminimalkan resiko. Manajemen menjadi hal penting dilakukan perusahaan agar berkembang menjadi lebih baik lagi. Manajemen dapat diartikan kemampuan dalam mengatur segala sesuatu untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan. Hasilnya adalah memberikan pelayanan berkualitas serta menghasilkan produk berkualitas untuk membuat nasabah aman, nyaman serta produk mudah digunakan. Seperti pada hadist yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari yaitu :

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْمُسْلِمُ مَنْ
سَلِمَ الْمُسْلِمُونَ مِنْ لِسَانِهِ وَيَدِهِ وَأَلْمَمَهَا جِرٌّ مَنْ هَعَرَ مَا نَهَى اللَّهُ عَنْهُ

Terjemahan :

“Diriwayatkan dari Abdullah bin Amr ra. Bahwa Rasulullah pernah bersabda, seorang muslim adalah orang yang tidak merugikan muslim lainnya dengan lidah maupun kedua tangannya.” (HR. Bukhari).²⁷

Menurut Abdul Halim Usman pengaplikasian manajemen strategis syariah dikendalikan oleh nilai-nilai syariah serta pengambilan keputusan yang berbeda dengan manajemen strategis konvensional. Manajemen strategis syariah

²⁶ M. Quraish Shihab, *Al-Qur'an dan Maknanya* (Tangerang: Lentera Hati, 2013). 98.

²⁷ M. Nashiruddin Al-Albani, *Ringkasan Shahih Bukhari Jilid I*, (Jakarta: Ggema Insani Press, 2003). 56.

adalah rangkaian proses aktivitas manajemen islami yang mencakup tahapan formulasi, penerapan dengan tujuan *duniawi* hingga *ukhrawi* serta evaluasi dari keputusan strategi. Ada empat karakter membedakan antara manajemen strategis konvensional dan manajemen strategis syariah yaitu asas, orientasi, motivasi serta strategi itu sendiri.²⁸ Dimana setiap karakter memiliki ciri khas serta berkaitan satu sama lain. Penerapan empat karakter manajemen strategi syariah sesuai yang dijalankan Bank Jatim Syariah Kediri.

Pada asas tauhid dipakai landasan dasar segala aktivitas perusahaan. Pada Bank Jatim Syariah Kediri asas Tauhid yang dipakai yaitu berlandaskan iman dan takwa kepada tuhan YME. Landasan sesuai dengan Al-Qur'an serta sunnah yang dicontohkan Rasulullah SAW. Sehingga setiap kegiatan harus siap dipertanggung jawabkan tidak hanya didunia saja tetapi juga di akhirat nanti. Penerapan asas tauhid dan motivasi pada Bank Jatim Syariah Kediri melalui nilai-nilai *faster insan* yaitu *fatonah, amanah, siddiq, tabligh*, empati serta ulet dalam berikhtiar dan berdo'a untuk mencapai hasil optimal.

Hal ini seperti terkandung pada Al-Qur'an Surat Az- Zukhruf ayat 32 :

أَهُمْ يَفْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ ۗ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُلْحِمًا ۗ وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ ﴿٣٢﴾

Artinya :

"Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami lah yang menentukan penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami telah meninggikan sebagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat memanfaatkan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan."(QS. Az-Zukhruf 43: Ayat 32).²⁹

²⁸ Kurnia, *Menjadi Pemikir & Politis Islam* (Bogor: Al Azhar Press, 2013). 67.

²⁹ M. Quraish Shihab, *Al-Qur'an dan Maknanya* (Tangerang: Lentera Hati, 2013). 106.

Ayat diatas menjelaskan bagaimana setiap keputusan serta kebijakan perusahaan harus dapat di pertanggung jawabkan serta memberikan manfaat bagi nasabah. Beberapa asas strategi yang diterapkan Bank Jatim Syariah Kediri untuk melayani nasabah yaitu tanggap terhadap permintaan dan berorientasikan pada pembangunan nasional, penuh inisiatif dan bertanggung jawab meningkatkan profesionalitas melayani nasabah dengan sepenuh hati. Mempercepat kinerja dan transformasi bisnis sehat menuju digital bank dengan SDM berdaya saing tinggi. Strategi meningkatkan kualitas produk tabungan, peningkatan produk tabungan berbasis teknologi dengan memperhastikan prinsip kehati-hatian, Pengembangan produk tabungan dengan pemenuhan kebutuhan nasabah yang sedang dibutuhkan. Yang diterapkan dengan prinsip-prinsip syariah. Atas fenomena tersebut peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Pengembangan Produk Tabungan Dalam Meningkatkan Daya Saing Ditinjau dari Manajemen Strategi Syariah (Bank Jatim Syariah Cabang Kediri)”**.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana strategi pengembangan produk tabungan guna meningkatkan daya saing pada Bank Jatim Syariah Cabang Kediri?
2. Bagaimana strategi pengembangan produk tabungan guna meningkatkan daya saing pada Bank Jatim Syariah Cabang Kediri ditinjau dari manajemen strategi syariah?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan strategi pengembangan produk tabungan guna meningkatkan daya saing pada Bank Jatim Syariah Cabang Kediri.

2. Untuk menjelaskan strategi pengembangan produk tabungan guna meningkatkan daya saing pada Bank Jatim Syariah Cabang Kediri ditinjau dari manajemen strategi syariah.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Dari hasil penelitian ini semoga dapat menambah ilmu pengetahuan, khususnya bagi mahasiswa program studi Perbankan Syariah serta siapapun pembaca yang ingin mendalami permasalahan berhubungan tentang strategi pengembangan produk tabungan dalam meningkatkan daya saing.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini semoga dapat memberikan wawasan pengetahuan dan menambah pengalaman dalam melakukan sebuah penelitian ilmiah. Serta dapat menambah wawasan keilmuannya dalam hal-hal strategi pengembangan produk tabungan di dalam perusahaan atau perbankan.

b. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini bisa menjadi tambahan informasi dan bahan pengukuran keberhasilan dan kegagalan pelaksanaan dari kebijakan dan strategi pengembangan produk tabungan yang telah dilakukan oleh perusahaan.

c. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini bisa memberikan masukan, memperbanyak wawasan dan menambah informasi serta ilmu bagi pembaca, khususnya mahasiswa

perbankan syariah, fakultas ekonomi dan bisnis islam serta bisa digunakan unruk menjadi perbandingan penelitian lain.

E. Telaah Pustaka

1. Analisis Pengembangan Produk Tabungan iB Hijrah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk (Studi di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Payakumbuh).³⁰

Dalam hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa pengembangan produk iB Hijrah pada Bank Muamalat Indonesia telah mencapai target pengembangan produk tabungan iB Hijrah yaitu meningkatkan jumlah tabungan, agar produk tabungan Bank Muamalat lebih dikenal masyarakat dan untuk meningkatkan pelayanan kepada nasabah. Selain itu, nasabah juga merasa puas dengan pengembangan produk tabungan iB Hijrah. Persamaan peneliti dengan peneliti sebelumnya adalah berfokus pada pengembangan produk dengan menambah kelebihan produk tabungan serta membuat nasabah puas dan produk tabungan dikenal masyarakat luas. Sedangkan perbedaannya terletak pada bank syariah yang diteliti yaitu peneliti terdahulu berfokus pada satu produk tabungan yaitu iB Hijrah. Sedangkan peneliti berfokus pada semua produk tabungan.

³⁰ Roby Alpania “Analisis Pengembangan Produk Tabungan iB Hijrah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk (Studi di Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu Payakumbuh)” (Skripsi : IAIN Batusangkar, 2021).

2. Analisis Inovasi Produk dan Pelayanan pada Bank Jatim Syariah KC Madiun.³¹

Penelitian terdahulu ini membuktikan bahwa inovasi produk dan pelayanan yang ada di Bank Jatim Syariah KC Madiun seperti mengevaluasi produk yang lama, melakukan *benchmarking* produk dengan produk bank syariah lain dan menambahkan fitur-fitur baru pada produk Bank Jatim Syariah KC Madiun. Misalnya pembayaran kereta api pada *mobile banking* maka bank Jatim Syariah KC Madiun memerlukan perkembangan inovasi produk dan pelayanan agar masyarakat tertarik dengan produk dan pelayanan dari Bank Jatim Syariah KC Madiun. Persamaan peneliti dengan peneliti sebelumnya yaitu melihat pengevaluasian produk lama dan pengembangannya. Sedangkan perbedaannya peneliti terdahulu berfokus pada inovasi produk dan pelayanan. Sedangkan penulis pada strategi pengembangan produk tabungan.

3. Peran Strategi Inovasi Produk Tabungan Rencana iB Barokah dan Pelayanan Nasabah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Bank Jatim Syariah Kota Kediri.³²

Dalam hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa strategi inovasi produk dengan mengevaluasi serta dapat mengetahui kekurangan yang dimiliki Tabungan Rencana iB Barokah dan meningkatkan fitur-fitur

³¹ Rosidah Oktaviani “Analisis Inovasi Produk dan Pelayanan pada Bank Jatim Syariah KC Madiun” (Skripsi : IAIN Ponorogo, 2020).

³² Dhirti Ihdina Z. “Perasn Strategi Inovasi Produk Tabungan Rencana iB Barokah dan Pelayanan Nasabah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah pada Bank Jatim Syariah Kota Kediri” (Skripsi : IAIN Kediri, 2023).

yang terdapat pada *mobile banking* yang akan memberikan kesan positif. Persamaan peneliti dengan peneliti terdahulu adalah berfokus pada pengembangan produk tabungan Bank Jatim Syariah Kediri. Perbedaannya peneliti terdahulu berfokus pada pengembangan produk dalam meningkatkan jumlah nasabah. Sedangkan peneliti berfokus pada pengembangan produk tabungan dalam meningkatkan daya saing dengan manajemen strategi syariah.

4. Strategi Pengembangan Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah PT. Bank Muamalat Indonesia TBK KCP Panyabungan.³³

Dalam penelitian terdahulu memiliki hasil bahwa strategi pengembangan produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umroh PT Bank Muamalat Indoensia TBK KBP Payabungan menggunakan strategi pemasaran, penelitian dan pengembangan serta strategi untuk menciptakan aksi dalam melindungi perusahaan terhadap produk yang dikeluarkan pesaing. Persamaan peneliti dengan peneliti terdahulu adalah berfokus pada bagaimana strategi pengembangan produk tabungan pada bank syariah. Perbedaannya peneliti terdahulu berfokus pengembangan produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah pada Bank Muamalat KCP Panyabungan. Sedangkan peneliti berfokus pada pengembangan semua produk tabungan pada Bank Jatim Syariah Kediri.

³³ Hanifah Siregar “Strategi Pengembangan Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah PT. Bank Muamalat Indonesia TBK KCP Panyabungan” (Skripsi : IAIN Padangsidempuan, 2021).

5. Strategi Pemasaran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Haji Amanah Ditinjau dari Perspektif Marketing Syariah (Studi Kasus di Bank Jatim Syariah Cabang Kediri).³⁴

Dalam hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa strategi pemasaran dalam meningkatkan produk tabungan haji amanah yang dilakukan oleh Bank Jatim Syariah Cabang Kediri cukup komprehensif, meliputi : pemenuhan target pasar, pemilihan produk yang unggul untuk menyebarluaskan produk tabungan haji amanah. Strategi pemasaran Bank Jatim Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan Haji Amanah ditinjau dari perspektif marketing syariah yaitu dengan menerapkan strategi pemasaran sesuai dengan karakteristik marketing syariah. Persamaan peneliti dengan peneliti terdahulu adalah berfokus pada peningkatan produk tabungan Bank Jatim Syariah Cabang Kediri. Perbedaannya peneliti terdahulu berfokus pada pengembangan produk tabungan menggunakan strategi marketing syariah. Sedangkan peneliti berfokus pada pengembangan produk tabungan menggunakan strategi manajemen syariah.

³⁴ Kaffi Chaula Y. "Strategi Pemasaran Bank Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Haji Amanah Ditinjau dari Perspektif Marketing Syariah (Studi Kasus di Bank Jatim Syariah Cabang Kediri)." (Skripsi : IAIN Kediri, 2021).

