STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DEPOSITO MUDHARABAH PADA BANK NAGARI CABANG SYARIAH SOLOK

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Ahli Madya (A.Md) Dalam Ilmu Perbankan Syariah

Oleh:

MEGA EKA FITRI

NIM. 3114.009

Pembimbing

Dra. Rusyaida D. M.Ag

JURUSAN DIII PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI

2017

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing tugas akhir mahasiswa jurusan DIII Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi atas nama **Mega Eka Fitri** NIM **3114.009** dengan judul **"Strategi Pengembangan Produk Deposito *Mudharabah* Pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok"**. Memandang bahwa tugas kahir yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang tugas akhir.

Demikian persetujuan diberikan untuk dapat digunakan seperlunya

Bukittinggi, 27 Juli 2017

Pembimbing

Dra. Rusyaida D. M.Ag

NIP. 19690609 199703 2001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Tugas Akhir yang berjudul : **"STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DEPOSITO MUDHARABAH PADA BANK NAGARI CABANG SYARIAH SOLOK" oleh Mega Eka Fitri No NIM 3114.009**telah diujikan dalam Ujian Akhir Jurusan DIII Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Bukittinggi, hari **Kamis**tanggal **10** bulan **Agustus** tahun**2017**, dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Jurusan DIII Perbankan Syariah dalam bidang keahlian Perbankan Syariah.

Bukittinggi, 21 Agustus 2017

Tim Penguji Tugas Akhir

Ketua :

Dra. Rusyaida D.M.Ag
NIP. 196906091997032001

Anggota :

Penguji Utama :

Yuwarman Mansur, SE,MM
NIP.196220311199303100 2

Penguji Pendamping

(Pembimbing)

Dra. Rusyaida D.M.Ag
NIP. 196906091997032001

Sofia Ridha, M.Ag
NIP. 19700827200212 2001

Mengetahui :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

H. Hardandi, SE, M.Si
NIP. 196211101999031001

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama/NIM	: Mega Eka Fitri
Tempat/TanggalLahir	: Pakan Sinayan/ 14 Mei 1995
Fakultas/Jurusan	:Ekonomi dan Bisnis Islam/ DIII Perbankan Syariah
Judul Tugas Akhir	:Strategi Pengembangan Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok.

Menyatakan dengan sesungguhnya karya ilmiah (Tugas Akhir) dengan judul diatas adalah benar asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa Tugas Akhir ini bukan karya sendiri. Maka penulis bersedia diproses sesuai dengan hukum yang berlaku dengan gelar kesarjanaan penulis dicopot sampai batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikianlah Tugas Akhir ini dibuat dengan sesungguhnya, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 27 Juli 2017

Penulis

MEGA EKA FITRI
NIM.3114.009

ABSTRAK

Tugas Akhir ini ditulis oleh **Mega Eka Fitri NIM 3114.009 Jurusan DIII Perbankan Syariah.** Tugas Akhir ini berjudul **"Strategi Pengembangan Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok".** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* dan analisis SWOT terhadap strategi pengembangan produk yang dilakukan pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok.

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif yang terkumpul akan diuraikan secara mendalam mengenai strategi pengembangan produk deposito *mudharabah*. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah wawancara dan observasi pada petugas bagian operasional Bank Nagari Cabang Syariah Solok. Teknik analisis data berupa analisis kualitatif dimana data dianalisis terlebih dahulu dan dinarasikan dengan landasan rumusan masalah yang dibahas.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* di Bank Nagari Cabang Syariah agar dapat menarik minat nasabah yaitu meningkatkan promosi, melakukan perubahan suatu produk kearah yang lebih baik,melakukan penyesuaian barang-barang, dan menawarkan produk yang telah domodifikasi ke segmen pasar. Faktor yang menghambat dalam pengembangan produk deposito *mudharabah* kurangnya promosi sehingga masih banyak orang yang belum paham dengan produk deposito *mudharabah dan* faktor yang mendukung yaitu sistem bagi hasil yang berbeda dengan sistem bunga. Adapun kekuatan dari produk deposito *mudharabah* yaitu memiliki hubungan yang baik dan harmonis dengan nasabah, proses pembukaan produk yang mudah, letak perkantoran yang strategis, sedangkan kelemahannya adalah kurangnya pelayanan dan promosi, untuk peluangnya adalah anggapan masyarakat baik terhadap bank, memanfaatkan nasabah yang lama, meningkatnya kesadaran keislaman masyarakat, dan ancaman dari produk deposito *mudharabah* adanya produk sejenis dari bank lain yang lebih cepat, kompetensi layanan dari bank lain, banyak pesaing yang mengeluarkan produk yang inovatif.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur penulis sampaikan kehadirat Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayat-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul "**Strategi Pengembangan Produk Deposito *Mudharabah* Bank Nagari Cabang Syariah Solok**" ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. *Shalawat* dan salam kepada nabi Muhammad SAW, semoga selalu tersampaikan dan dapat dihitung sebagai amal ibadah yang telah membawa kita dari zaman *jahiliyah* ke zaman yang penuh dengan rahmat dan ilmu pengetahuan seperti yang dapat kita rasakan pada saat sekarang ini.

Penulisan Tugas Akhir ini dimaksudkan sebagai penyelesaian studi demi meraih gelar Ahli Madya (A.Md) pada Jurusan Diploma III Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi, sebagai wujud dari partisipasi serta persiapan penulis dalam penerapan, pengembangan, serta pengaktualisasian ilmu yang telah penulis peroleh selama menimba ilmu dibangku perkuliahan, sehingga dapat bermanfaat bagi penulis sendiri dan juga masyarakat pada umumnya.

Dalam penyusunan dan penulisan Tugas Akhir ini, penulis telah mendapatkan banyak bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis dengan senang hati mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Ridha Ahida, M.Hum, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
2. Bapak H. Harfandi, SE,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

3. Ibu Sandra Dewi selaku Ketua Jurusan DIII Pebankan Syariah di IAIN Bukittinggi.
4. Bapak H. Harfandi, SE,M.Si selaku Penasehat Akademik (PA) yang telah memberikan arahan, masukan dan dorongan serta motivasi selama penulis menempuh perkulishsn di IAIN Bukittinggi.
5. Ibu Dra Rusyaida,D. M,Ag selaku Dosen Pembimbing dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
6. Seluruh dosen IAIN Bukitinggi yang telah memberikan pengajaran, bimbingan, saran, dorongan serta motivasi selama penulis menempuh perkuliahan di IAIN Bukittinggi.
7. Seluruh karyawan/i IAIN Bukittinggi yang telah memberikan layanan akademik.
8. Bapak/ibu Dosen yang telah memberikan Ilmunya sehingga penulis bisa melanjutkan karya ilmiah ini dalam bentuk Tugas Akhir.
9. Bapak Eka Satria Praja selaku pimpinan Bank Nagari Cabang Syariah Solok .
10. Kakak Risya, kakak Niki, dan Ibu Mieke dan seluruh karyawan/karyawati Bank Nagari Cabang Syariah Solok yang telah menjadi narasumber dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
11. Keluarga penulis Ibunda tercinta yang selalu mendoakan dan memberi dukungan penuh terhadap penulis dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
12. Seterusnya pada sahabat karib , Nur Amelia Sari, Petri Elvita Sari, Nuraini Rahmawati, Dessy Hasbibina Sari, Yeni andriani dan teman-teman angkatan 2014, serta spesial kepada Dhiya Ul Fuad yang selalu mendampingi dan memberikan semangat pada penulis.

Kritik dan saran sangat penulis harapkan demi penyempurnaan Tugas Akhir ini dan juga penulis berharap Tugas Akhir ini menjadi sumber informasi yang bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Bukittinggi, 27 Juli 2017

Penulis

Mega Eka Fitri
NIM. 3114.009

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

ABSTRAK.....i

KATA PENGANTAR.....ii

DAFTAR ISI.....v

BAB 1 PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....1

B. Identifikasi Masalah.....5

C. Rumusan Masalah.....5

D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian.....6

E. Penjelasan Judul.....7

F. Kajian Terdahulu.....8

G. Metode Penelitian 9

H. Sistematika Penulisan 12

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Produk.....14

1. Pengertian Strategi.....14

2. Pengertian Pengembangan Produk.....15

3. Tujuan Pengembangan Produk.....16

4. Tahap-Tahap Pengembangan Produk.....17

B. DEPOSITO MUDHARABAH

1. Definisi Mudharabah.....18

2. Definisi Deposito Mudharabah.....23

C. ANALISIS SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT.....28

2. Langkah-Langkah Analisis SWOT.....29

3. Faktor-Faktor Dalam Analisis SWOT.....30

BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Monografi Bank Nagari Cabang Syariah Solok.....33

B. Strategi Pengembangan Produk Deposito *Mudharabah*.....47

C. Analisis Pengembangan Strategi Produk Deposito *Mudharabah*.....53

BAB IV PENUTUP

A. KESIMPULAN.....63

B. SARAN.....64

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan Syariah merupakan bagian dari entitas syariah yang berfungsi sebagai lembaga intermediary keuangan diharapkan dapat menampilkan dirinya secara baik dibandingkan dengan perbankan dengan sistem yang lain yakni perbankan dengan basis bunga.[1]

Kegiatan operasional Perbankan Syariah di Indonesia dimulai dari tahun 1992 melalui pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk (PT.BMI) didasarkan pada Undang-undang No.7 tahun 1992 tentang Perbankan yang kemudian diperbaharui dengan Undang-undang No.10 tahun 1998[2] .

Lembaga Keuangan Syariah mempunyai karakteristik, seperti tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis atau kerjasama untuk memperoleh imbalan dan bagi hasil.[3]

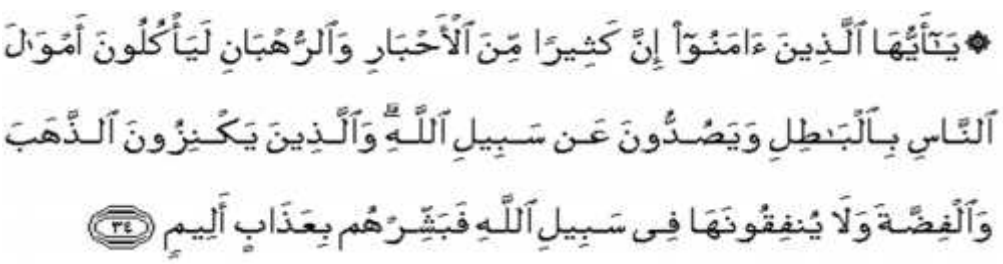
Harta atau modal tidak boleh menghasilkan dari dirinya sendiri, tetapi harus dengan usaha manusia.Ini salah satu sebab mengapa membungakan uang dalam bentuk riba dilarang oleh Al-Qur'an. Salah satu hikmah pelarangan riba spekulasi serta penimbunan Dalam hal ini Al-Qur'an mengingatkan:

---

[1]Dwi Suwiknyo, SEI, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah,* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hlm.21

[2] Dwi Suwiknyo, SEI, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah,* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, hlm.4

[3]Muhammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group,2010.


يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ ٱلْأَحْبَارِ وَٱلرُّهْبَانِ لَيَأْكُلُونَ أَمْوَٰلَ
ٱلنَّاسِ بِٱلْبَٰطِلِ وَيَصُدُّونَ عَن سَبِيلِ ٱللَّهِ ۗ وَٱلَّذِينَ يَكْنِزُونَ ٱلذَّهَبَ
وَٱلْفِضَّةَ وَلَا يُنفِقُونَهَا فِى سَبِيلِ ٱللَّهِ فَبَشِّرْهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٍ ﴿٣٤﴾

"Wahai orang-orang yang beriman, sesungguhnya banyak dari orang-orang alim dari yahudi dan rahib-rahib mereka benar-benar memakan harta orang dengan jalan batil, dan (mereka) menghalang halangi (manusia) dari jalan Allah. Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkannya di jalan Allah, Maka berikanlah kabar gembira kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) azab yang pedih". (Qs At-Taubah: 34)[4]

Menurut Undang-undang No 10 tahun 1998 yang di maksud dengan Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat di lakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpan dengan baik. Di sini dijelaskan pula, nasabah deposan menyimpan uangnya untuk jangka waktu 3 bulan, maka uang tersebut baru dapat dicairkan setelah jangka waktu tersebut berakhir / sampai jatuh tempo.

Adapun yang dimaksud dengan Deposito Syariah adalah deposito yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional MUI telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa deposito yang dibenarkan adalah deposito yang berdasarkan prinsip *mudharabah.* Yaitu bank syariah bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana) sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal*(pemilik dana).

[4]Dr. Madani, *Ayat-ayat dan Hadist Ekonomi Syariah*, jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014

Sarana atau alat untuk menarik uang yang disimpan di deposito sangat tergantung dari jenis depositonya. Artinya, setiap jenis deposito mengandung beberapa perbedaan sehingga diperlukan beberapa sarana yang berbeda pula. Sebagai contoh untuk deposito berjangka, penarikannya menggunakan bilyet deposito. Sedangkan untuk sertifikat deposito menggunakan sertifikat deposito

Salah satu produk dana Bank Nagari Cabang Syariah Solok adalah Deposito *Mudharabah*. Dengan nisbah 45% untuk rentang waktu satu dan tiga bulan dan 48 % untuk enam dan dua belas bulan, maka nasabah juga mendapatkan bagi hasil yang besar dari dana yang disimpan dalam bentuk deposito *mudharabah*.

Pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok Deposito dirancang sebagai sarana untuk investasi bagi masyarakat yang mempunyai dana lebih, dari kelebihan dana tersebut masyarakat mendepositokan dananya dengan jangka waktu yang telah disepakati dengan tujuan mendapatkan bagi hasil disetiap bulannya dari Bank Nagari Cabang Syariah Solok.[5]

Berikut dijelaskan dalam tabel kenaikan jumlah tabungan deposito *mudharabah*

[5] http://www.bank nagari.co.id

Tabel 1.1

Jumlah nasabah Deposito Mudharabah pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok

Tahun 2012-2016

Tahun	Jumlah Nasabah	Saldo (dalam jutaan rupiah)	Kenaikan/ Penurunan	
				%
2012	110	124.057	-	-
2013	264	152.449	28.392	22,89
2014	276	201.598	49.159	32,24
2015	311	272.558	70.960	35,20
2016	363	386.662	114.104	41,86

Sumber: Laporan keuangan Bank Nagari Cabang Syariah Solok

Keberhasilan seorang marketing dalam mengembangkan produk deposito tidak hanya bisa dinilai dari seberapa besar dana yang di depositokan nasabah, namun juga bagaimana cara marketing mempertahankan nasabah agar tidak beralih kepada bank lain untuk mendepositokan uangnya. Maka disini peran seorang marketing sangat di perlukan untuk memberikan kepuasan nasabah, karena itu perlu dilakukannya strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* supaya nasabah menjadi tertarik tentang produk deposito dan lembaga keuangan dapat mencapai targetnya

Strategi pengembangan produk pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok yang baik itu tergantung dari kemampuan memberikan produk dan jasa yang baik kepada nasabah.

Berdasarkan hal–hal yang telah di uraikan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "***Strategi Pengembangan Produk Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok"***

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah diatas, maka dapat di identifikasikan sebagai berikut:

1. Bank Nagari Cabang Syariah Solok melakukan strategi untuk mengembangkan produk Deposito Mudharabah
2. Bank Nagari Cabang Syariah Solok menggunakan analisis SWOT dalam merumuskan strategi apa yang dipakai dalam pemecahan masalah yang dihadapi.

C. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana Strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok?
2. Bagaimana analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap strategi pengembangan produk yang dilakukan Bank Nagari Cabang Syariah Solok

D. Tujuan dan Kegunaan Penlitian

1. Tujuan Penelitian

   Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai yaitu:

   a. Untuk menjelaskan strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok.
   b. Untuk mengetahui bagaimana analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* yang dilakukan Bank Nagari Cabang Syariah Solok

2. Kegunaan Penelitian

   Kegunaan dari Penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

   a. Bagi Bank Nagari Cabang Syariah Solok yaitu memberikan informasi dan masukan yang bermanfaat untuk menunjang kesuksesan Bank Nagari Cabang Syariah Solok dimasa akan datang dan bisa meningkatkan kepuasan nasabah.
   b. Bagi peneliti, untuk memenuhi persyaratan akademis dalam menyelesaikan studi Jurusan Diploma III untuk mendapatkkan gelar Ahli Madya (A,Md) pada IAIN Bukittinggi, serta menambah ilmu dan pengetahuan serta informasi yang digunakan dalam penulisan penelitian ini.
   c. Bagi penelitian lanjutan, sebagai referensi yang dapat memberikan perbandingan dalam melakukan penelitian pada bidang yang sama.

E. Penjelasan Judul

Strategi	: Pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu untuk mencapai suatu tujuan.[6]
Pengembangan Produk	: Sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian dari masyarakat untuk dibeli, digunakan, atau untuk dikonsumsi yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan[7]
Deposito Mudharabah	: Simpanan berjangka yang menggunakan akad mudharabah. Merupakan akad kerja sama antara pemilik modal dengan pengelola modal, dengan bagi hasil yang telah ditentukan diawal oleh pemilik modal dan pengelola modal[8]

[6] http://id.m.wikipedia Bahasa Indonesia., org/wikiStrategi.,pdf.

[7] Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi,1997), hlm.199

[8] http://www.bank nagarai.co.id,cabang syariah solok

Jadi, pengertian dari strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* adalah Suatu kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan kemampuan dalam mencapai tujuan tertentu yang dapat menarik perhatian masyarakat mengonsumsi suatu produk yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah.

F. Kajian terdahulu

Penulis akan mengemukakan beberapa hasil penelitian yang dikaji oleh penulis sebelumnya dengan kajian yang sama mengenai produk deposito *mudharabah* diantaranya:

Fadhilla Putri pada penelitian yang berjudul "Implementasi Relationship Marketing Dalam Pemasaran Produk Deposito *Mudharabah*". Penelitian ini fokus meneliti tentang implementasi relationship marketing memiliki tahap pengembangan dalam pemasaran deposito *muharabah*, tahap pengembangan tersebut menciptakan hubungan yang baik antara nasabah dan bank, dan proses pemasaran dan pengenalan produk deposito *mudharabah* akan menjadi lebih lancar.

Namun dari pengembangan yang dilakukan bank tersebut ada pula hambatan berupa kurangnya perhatian satpam terhadap nasabah yang datang ke bank, tidak adanya koordinasi dalam mengadakan kunjungan satu sama lain, dan tidak adanya ruangan khusus untuk nasabah prioritas, kurangnya sarana untuk untuk pengenalan produk bank.

Nindi Fitriana pada penelitian yang berjudul "Strategi Promosi Dalsm Pengembangan Produk Deposito *Mudharabah*". Penelitian ini fokus meneliti tentang strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Perkreditan Rakyat

Syariah Al-Makmur Payakumbuh dalam mengembangkan produk deposito yaitu dengan memanfaatkan tiga media promosi, antara lain media iklan (brosur, spanduk, stiker), publisitas dan personal selling.

Penelitian terdahulu berbeda dengan penelitian sekarang. Penelitian terdahulu hanya membahas mengenai kegiatan pemasaran, promosi produk deposito *mudharabah* dan tahapan atau prosedur umum yang dilakukan Bank Syariah dalam memasarkan prodk deposito *mudharabah*. Sedangkan penelitian ini menitik beratkan pada strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* untuk meningkatkan kepuasan nasabah deposito *mudharabah* pada bank Nagari Cabang Syariah Solok.

G. Metode Penelitian

Untuk mendapatkan data yang jelas (*valid*) dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan beberapa metode penelitian sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

   Penelitian ini dilakukan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deksriptif kualitatif yaitu pendekatan yang dilakukan dengan cara mengambarkan kejadian yang terjadi di lapangan atau penelitian yang mencoba mengambarkan, menunjukkan, manafsirkan, suatu fenomena yang berkembang pada masa sekarang.

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

   Penelitian ini dilakukan di Bank Nagari Cabang Syariah Solok, Jl Sudirman No 11, Kelurahan Kampung Jawa, Kecamatan Tanjung Harapan, Kota Solok. Penelitian ini dilakukan pada saat kegiatan magang

yang dimulai pada tanggal 20 Juni2017 sampai disetujui untuk munaqasyah.

3. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang dipakai dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung oleh peneliti melalui observasi, wawancara melalui responden dan wawancara yang tidak terstuktur. Dalam penelitian ini penulis melakukan pengamatan langsung pada Bank Nagari Cabang syariah Solok dan melakukan wawancara dengan pihak bank bagian Marketing, dan juga bagian operasional bank.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari data-data yang Pendukung atas permasalahan yang dibahas seperti data-data yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya.

4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam menyusun sebuah penelitian data merupakan suatu yang sangat penting, oleh karena itu data harus dikumpulkan secara akurat, relevan dan kompherensif bagi persoalan yang diteliti, dalam metode diantaranya:[9]

[9]Subagyo Joko , *Metodologi Penelitian Teori dalam Praktek* , Jakarta Rineka Cipta, 1997

a. Observasi

Metode ini dilakukan dengan mengamati secara langsung terhadap obyek tertentu yang menjadi fokus penelitian dan mengetahui suasana kerja di Bank Nagari Cabang Syariah Solok serta mencatat segala yang berhubungan dengan produk-produk *funding*

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab kepada bagian-bagian yang terkait dengan tema yang diangkat di Bank Nagari Cabang Syariah Solok, hal ini dilakukan agar tidak terjadi penyimpangan atau salah pengertian mengenai permasalahan yang diangkat.

5. Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam pemecahan masalah ini adalah metode deskriptif kualitatif. Dengan membandingkan teori yang dipelajari dengan kenyataan yang ditemukan dilapangan. Setelah daata terkumpul penulis mengolahnya dengan mengadakan seleksi terhadap data, kemudian akan diklasifikasikan sesuai dengan aspek masalah yang telah disusun, setelah itu akan di analisis dengan menggunakan alat analisis sebagai berikut:

a. Analisis SWOT

Analisis SWOT, yakni dengan menganalisis situasi dan kondisi perusahaan, yang terdiri dari kekuatan, kelemahan, peluang dan

ancaman (SWOT) dari produk dana Deposito *Mudharabah* yang dikeluarkan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok.

6. Instrumen Penelitian

Penggunaan instrumen yang tepat dalam sebuah penelitian merupakan kunci untuk mendapatkan data yang diinginkan dari responden. Alat yang digunakan untuk mengumpulkan data atau informasi yang bermanfaat untuk menjawab permasalahan penelitian.

H. Sistematika Penulisan

Yang menjadi Sistematika Penulisan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah:

BAB I : PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan judul, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Terdiri dari sub bagian dasar yaitu pengertian strategi pengembangan produk, Tujuan pengembangan produk, Tahap-tahap pengembangan produk, doposito *mudharabah*, Dan analisis SWOT

BAB III :HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Memaparkan tentang gambaran umum Bank Nagari Cabang Syariah Solok serta hasil penelitian

yang penulis lakukan terhadap pembahasan strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok.

BAB IV : PENUTUP

Kesimpulan dan saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Pengembangan Produk

1. Pengertian strategi

Dalam pengertian umum, strategi adalah cara untuk mendapatkan kemenangan atau mencapai tujuan. Strategi pada dasarnya merupakan seni dan ilmu yang menggunakan dan mengembangkan kekuatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan perencanaan dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu[10]. Didalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif.

Jadi strategi adalah Suatu cara atau kegiatan melakukan suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan mencapai suatu tujuan tertentu dari suatu produk atau jasa yang telah ditentukan secara efektif.

2. Pengertian Pengembangan Produk

Produk secara umum diartikan sebagai suatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.[11]Menurut Philip Kotler, mendefinisikan produk sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar

[10]http://id.m.wikipediabahasa indonesia,.org/wiki/Strategi,pdf.
[11] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2007, hlm. 186.

untuk mendapatkan perhatian dari masyarakat untuk dibeli, digunakan, atau untuk dikonsumsi yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. [12]

Pengembangan produk dapat diartikan sebagai Sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian dari masyarakat untuk dibeli, digunakan, atau untuk dikonsumsi yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan[13]

Pengertian pengembangan produk telah banyak diutarakan banyak ahli, antara lain:

a. Assaury mengatakan bahwa pengembangan produk (product development) adalah suatu kegiatan atau aktifitas yang dilakukan dalam menghadapi kemungkinan perubahan suatu produk kearah yang lebih baik sehingga dapat memberikan daya guna maupun daya pemuas yang lebih besar.[14]
b. Sigit mengatakan bahwa pengembangan produk (product development) adalah kegiatan-kegiatan manufacturer (pembuat barang) atau middlemen (perantara) yang bermaksud melakukan penyesuaian barang-barang yang dibuat atau ditawarkan untuk dijual atas permintaan pembeli.[15]
c. Kotler dan Amstrong mengatakan bahwa pengembangan produk adalah strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan

[12] Kasmir, SE., MM dalam Philip Kotler, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana,2005, hlm.136.

[13]Fandi Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi,1997), hlm.199

[14]M. Suyatno, *Marketing Strategy*, Yogyakarta: Andi Offset, hlm.106.

[15]M. Suyatno, *Marketing Strategy*, Yogyakarta: Andi Offset, hlm.107.

menawarkan produk baru atau produk yang telah dimodifikasi ke segmen pasar yang sekarang.[16]

Strategi pengembangan produk adalah suatu usaha yang dilakukan oleh perusahaan melalui perbaikan bentuk, penyederhanaan, penyempurnaan bentuk kembali, menambah desain atau model dengan tujuan untuk meningkatkan kepuasan konsumen atau pelanggan.

Perilaku konsumen yang tidak pasti dimana akan cepat tertarik dengan munculnya produk baru yang menawarkan pelayanan yang lebih memuaskan nasabah. Perilaku nasabah yang cepat berubah ini mengharuskan para pelaku usaha untuk selalu menganalisis kelebihan dan kelemahan produknya maupun produk pesaing sehingga dapat menggunakan strategi pengembangan produk agar dapat terus bertahan dan bersaing dengan produk sejenis dari perusahaan pesaing.

3. Tujuan pengembangan produk, adalah sebagai berikut :
   a. Untuk memenuhi keinginan konsumen yang belum puas
   b. Untuk menambah omzet perusahaan
   c. Untuk memenangkan persaingan
   d. Untuk mendayagunakan sumber-sumber produksi
   e. Untuk mencegah kebosanan konsumen

[16]M. Suyatno, *Marketing Strategy*, Yogyakarta: Andi Offset, hlm.108.

4. Tahap-Tahap Pengembangan Produk

Agar pelaksanaan pengembangan produk dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang diharapkan, perlu diperhatikan tahap-tahap dalam melaksanakan pengembangan produk, yaitu:[17]

a. Pemunculan Gagasan

Pengembangan produk berawal dari pencairan gagasan produk baru secara sistematis melalui berbagai sumber seperti sumber dari pelanggan, pesaing, penyalur, pemerintah dan sumber lainnya.

b. Penyaringan Gagasan

Penyaringan gagasan bertujuan untuk memilih yang terbaik dari sejumlah gagasan yang ada sehingga menghasilkan gagasan yang menguntungkan

c. Pengembangan dan Pengujian Konsep

Hal ini penting dilakukan terhadap hasil penyaringan gagasan. Pengujian konsep perlu dilakukan kepada sekelompok konsumen melalui beberapa pertanyaan menyangkut konsep yang ditawarkan.

d. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran seperti pengembangan mutu ukuran, model, penjualan, market share, dan laba yang diinginkan, dan tentang harga yang layak di masyarakat.

[17] Kasmir,SE.,MM, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana,2005, hlm.143.

e. Analisis Bisnis

Yaitu melakukan analisis terhadap strategi pemasaran yang akan dijalankan nantinya dengan membeli berbagai alternatif yang ada.

f. Pengembangan Produk

Pengembangan produk nerupakan kelanjutan dari proses yang sudah dilalui.

g. Pengujian Pasar

Dalam hal ini produk sudah dipasarkan untuk mengetahui respon pasar dan antisipasi terhadap permasalahn yang mungkin timbul.

h. Tahap Komersialisasi

Tahap ini merupakan tahap akhir setelah pengujian positif mendapat tanggapan pasar.

B. Deposito *Mudharabah*

1. Definisi *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata '*dharb*' yang berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usahanya.[18]

Dalam fiqih muamalah, definisi terminologi (istilah) bagi *mudharabah* diungkapkan secara bermcam-macam. Di antaranya menurut *madzhab hanafiyah* mendefiniskan *mudharabah* adalah suatu perjanjian untuk berseru dalam keuntungan dengan capital (modal) dari salah satu pihak dan skill (kemampuan) dari pihak yang lain.

[18] Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktek*, Jakarta: Kencana, 2010, hlm. 71.

Dari beberapa defenisi sebenarnya secara umum *Mudharabah* adalah akad kerjasama antara dua pihak. Dimana pihak pertama (*sahibul mal*) menyediakan dana seluruhnya (100%), sedangkan pihak lainnya (*mudharib*)yang menjadi pengelola[19]. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal (*sahibul mal*) selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola, seandainya kerugian diakibatkan karena kecurangan pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

a. Jenis-jenis *mudharabah*, Yaitu:

1) *Mudharabah mutlaqah*

Mudharabah muthlaqah merupakan aqad perjanjian antara dua pihak, yaitu *shahibul mal* dan *mudharib,* yang mana *shahibul mal* menyerahkan sepenuhnya atas dana yang diinvestasikan kepada *mudharib* untuk mengelola usahanya sesuai dengan prinsip syariah. *Shahibul mal* tidak memberikan batasan-batasan atas dana yang diinvestasikanya. *Mudharib* diberi wewenang penuh mengelola dana tersebut tanpa terikat waktu, tempat,jenis usaha, dan jenis pelayanannya..[20]

2) *Mudharabah muqayyadah*

Bentuk kerjasama dimana pemilik dana (*shahibul maal*) membatasi atau memberi syarat kepada mudharib dalam pengelolaan dana, misalnya hanya untuk melakukan

[19] Drs. Ismail,MBA., Ak. *Perbankan Syariah,* Jakarta: Kencana,2011, hlm 83.
[20] SOP (Standar Operasional Perusahaan) di Bank Nagari Cabang syariah Solok.

mudharabah bidang tertentu, cara, waktu dan tempat tertentu saja. Jenis ini merupakan investasi terikat yang pada prinsipnya kedudukan bank sebagai agen saja dan atas kegiatannya tersebut bank menerima imbalan berupa fee[21]

(1) *Mudharabah muqayyadah* on balance sheet

Merupakan aqad *mudharabah muqayyadah* yang mana *mudharib* ikut menanggung resiko atas kerugian dana yang diinvestasikan oleh *shahibul mal*. Dalam akad ini, *shahibul mal* memberikan batasan secara umum, misalnya batasan tentang jenis usaha, jangka waktu pembiayaan, dan sector usaha.[22]

(2) *Mudharabah muqayyadah* off balance sheet

Merupakan akad *mudharabah muqayyadah* yang mana pihak *shahibul mal* memberikan batasan yang jelas, baik batasan tentang proyek yang diperbolehkan, jangka waktu, serta pihak pelaksana pekerjaan. Bank syariah bertindak sebagai pihak yang mempertemukan antara *shahibul mal* dan *mudharib*, dan akan memperoleh fee[23]

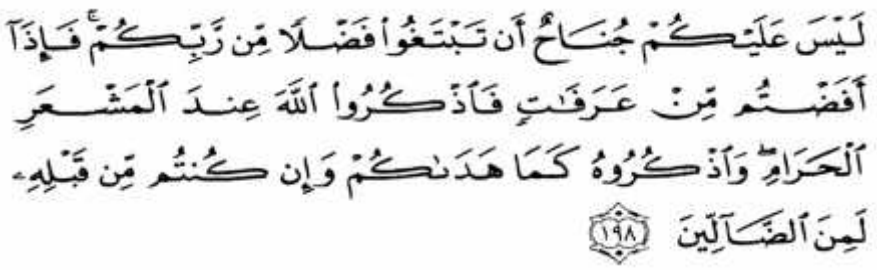
b. Landasan Hukum

1) QS Al-Baqarah ayat 198

[21] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, hlm.152.

[22] Drs. Ismail, MBA.,Ak, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana,hlm. 87

[23] Drs. Ismail, MBA.,Ak, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana,hlm. 88



198. *Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu Telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.*

Maksud ayat diatas adalah Allah menghalalkan untuk mencari rezeki dengan melakukan perniagaan, yaitu berupa kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan seluruh modal sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak.[24]

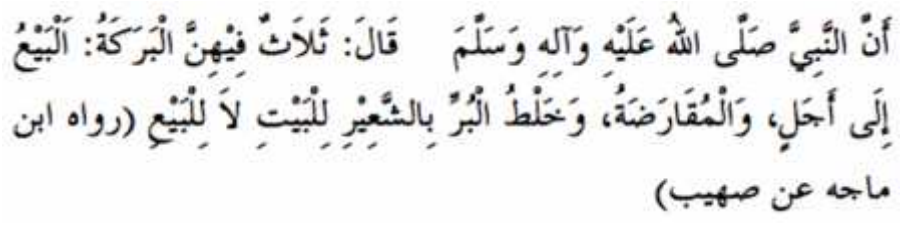
Kegiatan ini pernah peneliti lihat di Bank Nagari Cabang Syariah Solok, yang mana antara pihak pemilik modal dengan pihak yang meminjam modal masih memiliki hubungan kekerabatan. Pihak yang memiliki modal meminjamkan modalnya pada pihak lain yang bergerak dalam usaha jual beli beras.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti, antara pihak yang memiliki modal dengan pihak yang menjalankan modal sama – sama bertanggung jawab seandainya terjadi kerugian. Sedangkan keuntungan dari usaha tersebut dibagi dua.

[24] Dr. Madani, *Ayat-ayat dan Hadist Ekonomi Syariah*, jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014

2) Hadist Nabi riwayat Ibnu Majah dari Shuhaib:

Artinya:


أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: اَلْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيْرِ لِلْبَيْتِ لاَ لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

"Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Tiga hal yang di dalamnya terdapat barakah; jual beli yang memberi tempo, peminjaman, dan campuran gandum dengan jelai untuk di konsumsi orang-orang rumah bukan untuk dijual."." (HR. Ibnu majah)[25]

Jadi dapat disimpulkan bahwa pemilik modal memberikan modal kepada pengelola dan sebagai balasannya pemilik modal mendapatkan bagian yang tertentu terhadap suatu keuntungan. Akan tetapi, apabila terjadi kerugian maka pemilik modal yang menanggung sepenuhnya kerugian tersebut, sedangkan pengelola usaha tidak mendapatkan apa-apa dari pengabdian yang telah diberikannya.[26]

2. Definisi Deposito *Mudharabah*

Deposito syariah adalah deposito yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional MUI No 47/ 2005 tentang deposito *mudharabah* telah mengeluarkan fatwa yang mengatakan bahwa deposito yang dibenarkan adalah deposito yang berdasarkan prinsip *mudharabah*.[27]

[25]*Dr. Mardani, Ayat-ayat dan Hadist Ekonomi Syariah,* jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014

[27]Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI nomor . 47/DSN-MUI/2005 Tentang deposito Mudharabah

Deposito *Mudharabah* merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu, sesuai dengan akad perjanjian yang dilakukan antara bank dan nasabah investor.[28]

Deposito *Mudharabah* Bank Nagari Cabang Syariah Solok adalah salah satu produk yang banyak diminati oleh masyarakat yang mempunyai uang yang mengendap atau uang yang berlebih, sehingga sangat cocok untuk dijadikan investasi dengan cara mendepositokan sejumlah uang ke Bank Nagari Cabang Syariah Solok.

Deposito mudharabah menurutUndang- Undang No. 21 Tahun 2008 adalah investasi dana berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah Islam yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan akad antara nasabah penyimpan dan bank syariah / uus.[29]

Fatwa DSN tentang deposito ditetapkan pada tanggal 01 April 2000 yang bertepatan dengan tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H, yang ditanda tangani oleh ketua DSN-MUI (K.H. Ali Yafie) dan sekretariatnya (H.A Nadzri Adlani), dengan nomor 03/DSNMUI/IV/2000. [30]

[28] Drs. Ismail, MBA., Ak. *Perbankan Syariah,* Jakarta: Kencana,2011, hlm 90
[29]Drs. Ismail, MBA., Ak. *Perbankan Syariah,* Jakarta: Kencana,2011, hlm 91

[30] Fatwa *Dewan Syariah Nasiona* MUI nomor . 03/DSN-MUI/IV/2000 Tentang deposito Mudharabah

Kegiatan penghimpunan dana dengan prinsip *mudharabah muthlaqah* dapat diterapkan untuk pembukaan rekening tabungan dan deposito. Berdasarkan prinsip ini, tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun.

a. Jenis-jenis deposito antara lain:

1) Deposito Mudharabah

Simpanan berjangka atas nama pihak ketiga dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertetu menurut perjanjian antara deposan dengan Bank. Jangka waktu deposan berjangka yaitu 1,3,6,12,dan 24 bulan. Bagi hasil yang diberikan kepada pemilik Deposito Mudharabah pada akhir bulan berikutnya, dan batasan nominal deposito *mudharabah* ditetapkan sebesar minimal Rp.1.000.000,- (satu juta rupiah)[31]

2) Deposito on-call

Simpanan yang berada dalam bank selama deposan membutuhkannya, berbeda dengan deposito berjangka lainnya apabila seorang ingin menarik simpanannya terlebih dahulu dia harus memberitahukan kepada bank, sesuai dengan perjanjian antara deposan dengan bank.

3) Deposit automatic roll-over

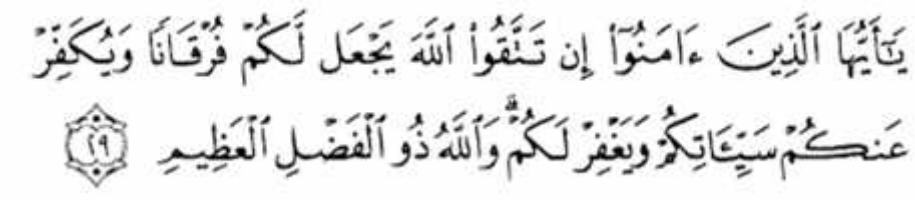
Deposit automatic rolling over secara otomatis diperhitungkan dengan bagi hasil demikian juga dengan

[31] Nikita Permata Ardi, Costumer Service, *Wawancara Pribadi*, Solok, 2017

deposito yang habis waktunya dan deposan tertunda menarik uang depositonya yang sudah jatuh tempo.

b. Landasan hukum

1) Firman Allah QS. al-Nisa' [4]: 29


يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓا۟ إِن تَتَّقُوا۟ ٱللَّهَ يَجْعَل لَّكُمْ فُرْقَانًا وَيُكَفِّرْ
عَنكُمْ سَيِّـَٔاتِكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ۗ وَٱللَّهُ ذُو ٱلْفَضْلِ ٱلْعَظِيمِ ﴿٢٩﴾

29. *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*[32]

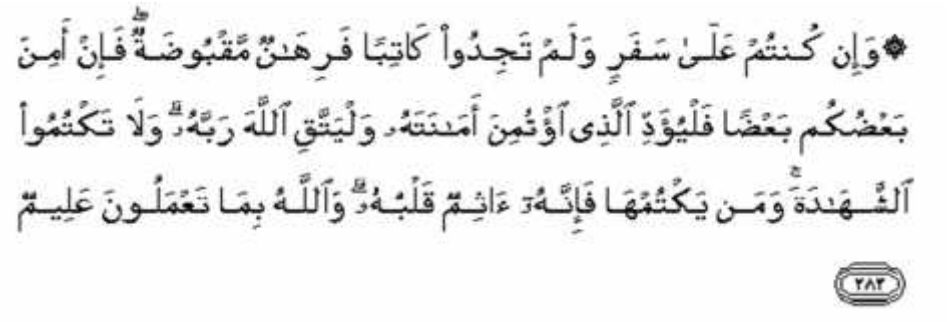
Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, Karena umat merupakan suatu kesatuan.

Maksud dari ayat ini menerangkan hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi perdagangan, bisnis jual beli. Sebelumnya telah diterangkan transaksi muamalah yang berhubungan dengan harta, seperti harta anak yatim, mahar, dan sebagainya. Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan, (dan segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syari'at. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan asas saling ridha, saling ikhlas.

[32]Dr. Madani, *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014

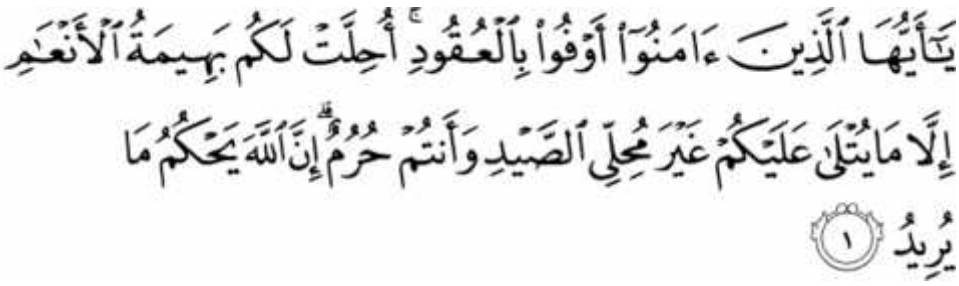
Dan dalam ayat ini Allah juga melarang untuk bunuh diri, baik membunuh diri sendiri maupun saling membunuh. Dan Allah menerangkan semua ini, sebagai wujud dari kasih sayang-Nya, karena Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kita.

2) Firman Allah QS. Al-baqarah [2]: 283



283.*Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklahyang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya...*[33]

3) Firman Allah QS Al-maidah [5]: 1



1.*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.*

[33] Nurul Huda, Lembaga Keuanga Islam, Jakarta: Kencana, 2010, hlm. 87

Maksud Aqad (perjanjian) mencakup: janji prasetia hamba kepada Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya.

4) *Ijma* Diriwayatkan, sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, *mudharib*) harta anak yatim sebagai *mudharabah* dan tak ada seorang pun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai ijma[34]

c. Ketentuan tentang deposito *mudharabah*

1) Dalam transaksi ini nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* atau pemilik dana dan bank bertindak sebagai *mudharib* atau pengelola dana.

2) Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya, termasuk didalamnya *mudharabah* dengan pihak lain.

3) Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya dalam bentuk tunai dan bukan piutang

4) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam aqad pembukaan rekening

5) Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional deposito dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.

6) Bank tidak diperkenankan untuk mengurangi nisbah keuntungan

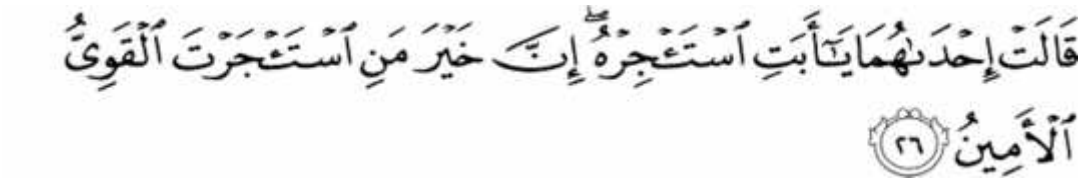
[34]Wahbah Zuhaily, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*,1989, 4/838

C. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu metode penyusunan strategi perusahaan atau organisasi yang bersifat satu unit bisnis tunggal. SWOT singkatan dari *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), *Threats* (ancaman).

Jadi analisis SWOT adalah adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada hubungan atau interaksi antara unsur-unsur internal, yaitu kekuatan dan kelemahan, terhadap unsur-unsur eksternal yaitu peluang dan ancaman.[35] Secara umum landasan syariah analisis SWOT terdapat dalam Al-Qur'an surat AL-Qashash ayat 26


قَالَتْ إِحْدَىٰهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ ۖ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٢٦﴾

*"... salah seorang dari kedua wanita itu berkata: " ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita) karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya."(*QS. AL-Qashash:26)

Dari ayat diatas secara jelas tergambar pemahaman tentang kekuatan, Ibn Taimiyah mengatakan definisi kekuatan berbeda berdasarkan ruang yang melingkupnya. Kekuatan dalam medan perang bisa diartikan sebagai keberanian nyali untuk berperang, pengalaman

[35]Syafrizal Helmi Situmorang, *Bisnis:Perencanaan dan Pengembangan*, jakarta: Mitra Wacana Media,2009,h. 239-240

perang dan kekuatan taktik atau strategi perang karena perang adalah taktik dan strategi.

2. Langkah-langkah Analisis SWOT

   a. Persiapan: menyamakan pemahaman (persepsi)

      1) Perlunya identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki organisasi melalui penelaahan tehadap lingkungan usaha dan potensi sumber daya organisasi dalam mentapkan sasaran dan merumuskan strategi organisasi yang realistic dalam mewujudkan misi dan visinya.

      2) Mengumpulkan jenis dan kualitas data dan infiormasi yang internal dan eksternal yang diperlukan

      3) Menyamakan langkah-langkah dalam melakukan analisis eksternal dan internal.

   b. Mengidentifikasi internal factor dan eksternal factor

      Sebelum melakukan analisis terhadap lingkungan usaha (faktor-faktor) dan kondisi sumber daya (faktor-faktor internal) perlu diperhatikan sifat faktor eksternal dan internal.

3. Faktor-faktor dalam Analisi SWOT

   a. Faktor kekuatan

      Faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan adalah kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat dalam pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran, karena satuan bisnis memiliki sumber, keterampilan, produk andalan

dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari para pesing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

b. Faktor kelemahan

Faktor kelemahan ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki.

c. Faktor peluang

Peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi satuan bisnis. Yang dimaksud dengan berbagai situasi tersebut antara lain.

1) Kecenderungan penting yang terjadi dikalangan pengguna produk
2) Identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian.
3) Perubahan dalam kondisi pesaingan
4) Perubahan dalam peraturan perundang-undangan yang membuka berbagai kesempatan baru dalam kegiatan berusaha.

d. Faktor ancaman

Ancaman merupakan kondisi eksternal yang menghambat suatu organisasi untuk mencapai objektifnya. Jika tidak dibatasi ancaman

akan menjadi ganjalan bagi suatu bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun yang akan datang.[36]

4. Matrik SWOT

Matrik SWOT adalah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis organisasi dalam analisis SWOT.[37] Matriks ini dapat merumuskan alternatif strategi secara jelas bagaimana faktor eksternal organisasi yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan faktor internal.

a. Strategi SO

Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang-peluang dari lingkungan eksternal.

b. Strategi WO

Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

c. Strategi ST

Strategi ST menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman lingkungan.

d. Strategi WT

Strategi WT adalah strategi bertahan yang secara langsung diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman lingkungan eksternal.

[36]Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, Jakarta: Bumi Aksara,2007,hlm. 172-173
[37]Fred R. David, Manajemen Strategis, Jakarta: Salemba Empat, 2006, hlm 284-287

Tabel 2.1

Matrik SWOT

	Strengths (Kekuatan)-S	***Weakness*** (Kelemahan)-W
Opportunity (Peluang)-O	Startegi SO Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan adanya peluang-peluang	Strategi WO Atasi kelemahan untuk mengambil manfaat adanya peluang-peluang
Threats (Ancaman)-T	Strategi ST Gunakan kekuatan untuk menghindari ancaman-ancaman	Strategi WT Meminimkan kelemahan dan hindari ancaman

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sebelum penulis mengemukakan hasil penelitian tentang Strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok, terlebih dahulu penulis akan mengemukakan deskripsi singkat tentang gambaran umum Bank Nagari Cabang Syariah Solok.

A. Monografi Bank Nagari Cabang Syariah Solok

PT.Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat secara resmi berdiri pada tanggal 12 Maret 1962 dengan nama "PT.Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat" yang disahakan melalui akta notaris Hasan Qalbi di Padang. Pendirian tersebut dipelopori oleh Pemerintah Daerah beserta tokoh masyarakat dan tokoh pengusaha swasta di Sumatera Barat atas dasar pemikiran perlunya suatu lembaga keuangan yang berbentuk Bank, yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah.[38]

Berdasarkan Undang-Undang No.13 tanggal 18 Agustus 1962 tentang Ketentuan-Ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, maka dasar hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat diganti dengan Peraturan Daerah Tingkat I Propinsi Sumatera Barat No.4 tahun 1962, sehingga PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dirubah menjadi "Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat".

[38]Buku Agenda Bank Nagari 2017

Dalam perjalanannya tahun 1996 melalui Peraturan pemerintah Daerah No.2/1996 disahkan penyebutan nama sebagai “Bank Nagari” dengan maksud untuk lebih dikenal, membangun brand image sekaligus mengimpresikan tatanan sistem pemerintahan di Sumatera Barat.

Sesuai dengan perkembangan dan untuk lebih leluasa dalam menjalankan bisnis, tanggal 16 Agustus 2006 berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat No.3 tahun 2006, bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat berubah jadi Perusahaan Daerah mejadi Perseroan Nomor 1 tanggal 1 Februari 2007 oleh Menteri Hukum dan Hak Azazi Manusia Republik Indonesia dengan Keputusan Nomor W3-00074 HT.01.01-TH.2007 tanggal 4 April 2007 saat ini Bank Nagari telah berstatus sebagai Bank Devisa serta telah memiliki Unit Usaha Syariah. Bank Nagari juga merupakan Bank Pembangunan Daerah pertama yang membuka Kantor Cabang di Luar Daerah.

Pada tanggal 4 Mei 2007, Bank Indonesia mengeluarkan izin kepada Bank Nagari untuk membuka Kantor Cabang Syariah Padang sesuai dengan surat persetujuan Bank Indonesia No.9/50/DpbS/Pdg tanggal 26 April 2007, sehingga terhitung sejak tanggal 4 Mei 2007, Kantor Bank Nagari Cabang Syariah Padang mula beroperasi. Dengan meningkatkannya animo masyarakat yang umumnya muslim untuk menggunakan Perbankan Syariah, maka pada tanggal 12 Juni 2008, Kantor Cabang Syariah Payakumbuh dibuka.

Kemudian terhitung tanggal 5 juli 2010 dibuka 4 Cabang Pembantu Syariah, sesuai dengan Surat Bank Indonesia tanggal 17 Juni 2010 Nomor

12/2/DpbS/Pdg, Perihal Pembukaan Kantor Cabang Pembantu Syariah, yaitu Cabang Pembantu Syariah Bukittinggi, Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang, Cabang Pembantu Syariah Solok, dan Cabang Pembantu Syariah Simpang Empat. Kantor Cabang Pembantu Syariah yang berinduk pada Kantor Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, yaitu Cabang Syariah Pembantu Syariah Bukittinggi dan Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang.

Sementara itu Kantor Cabang Pembantu Syariah yang berinduk Pada Kantor Bank Nagari Syariah Padang, Cabang Pembantu Syariah dan Cabang Pembantu Syariah Simpang Empat. Pada awal tahun 2012, berdiri Cabang Pembantu Syariah Pariaman dan Cabang Pembantu Syariah Sikabau. Kantor Cabang Pembantu Syariah Solok pada bulan November 2012 ditingkatkan statusnya menjadi Cabang Syariah sampai sekarang.[39]

Visi, Misi Bank Nagari Syariah

Semenjak awal berdirinya Bank Nagari Unit Syariah telah memiliki Visi dan misi yang dipegang teguh dan dijadikan pegangan dalam menjalankan aktivitas perbankan syariah hingga saat ini, Visi dan misi terebut yaitu :

VISI :

"Menjadi Unit Usaha Syariah yang kompetitif, efesien dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sector rill secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis syariah dan transaksi rill dalam kerangka keadilan, tolong menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat"

[39]Profil Perusahaan Bank Nagari Cabang Syariah Solok

MISI :

"Meningkatkan posisi bank nagari melalui layanan perbankan syariah yang aman, adil dan saling menguntungkan, serta dikelola secara profesional dan penuh amanah.

Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Syariah Solok

Pendelegasian wewenang, tugas dan tanggung jawab adalah komponen penting dalam usaha mencapai tujuan organisasi. Penempatan personil yang semestinya merupakan strategi untuk menuju institusi yang profesional sehingga kerja sama yang serasi berdaya cipta tinggi dapat dicapai. Adapun penjelasan struktur organisasi Bank Nagari Syariah Cabang Solok sebagai berikut:

a. Pemimpin Cabang

Dalam pengelolaan kantor cabang dipimpin oleh seorang pemimpin cabang dan wakil pemimpin cabang yang tugasnya mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja dibawah pemeliharaannya. Secara rinci tugas dan wewenang pemimpin cabang adalah sebagai berikut:

1) Mewakili direksi dalam melaksanakan tugas-tugas bank di wilayah kerja kantor cabang.
2) Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan tujuan-tujuan usaha yang dicapai.
3) Mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja dibawah tanggung jawab pemimpin seksi kredit komersil, pemimpin seksi dana dan jasa, pemimpin administrasi kredit, dan

pemimpin seksi SDM & umum, sesuai dengan prosedur dan kebijaksanaan yang telah ditetapkan kantor pusat.

b. Pemimpin Seksi

Dalam pengelolaan sehari-hari pemimpin cabang dibantu oleh pemimpin-pemimpin seksi yang bertanggung jawab pada pemimpin cabang yang fungsi-fungsi pokoknya antara lain:

1) Pemimpin seksi kredit umum
   (1) Membuat rencana kerja dan anggaran kegiatan pemasaran.
   (2) Melakukan identifikasi target *market* yang potensial.
   (3) Melakukan pendekatan dengan target *market*.
2) Pemimpin Seksi Kredit Personal
   (1) Mengelola kredit personal dengan membuat rencana kerja kegiatan kredit personal.
   (2) Menerima, meneliti, memberi keputusan, melakukan realisasi dan administrasi.
   (3) Memonitor kewajiban nasabah dan melakukan penagihan terhadap kredit yang menunggak.
3) Pemimpin Seksi Dana dan Jasa
   (1) Mengelola informasi dan kebutuhan nasabah
   (2) Mengelola kas besar dan kas ATM.
   (3) Mengelola transaksi Kas Teller.[40]

[40] SOP(Standar Operasional Perusahaan) di Bank Nagari Cabang Syariah Solok

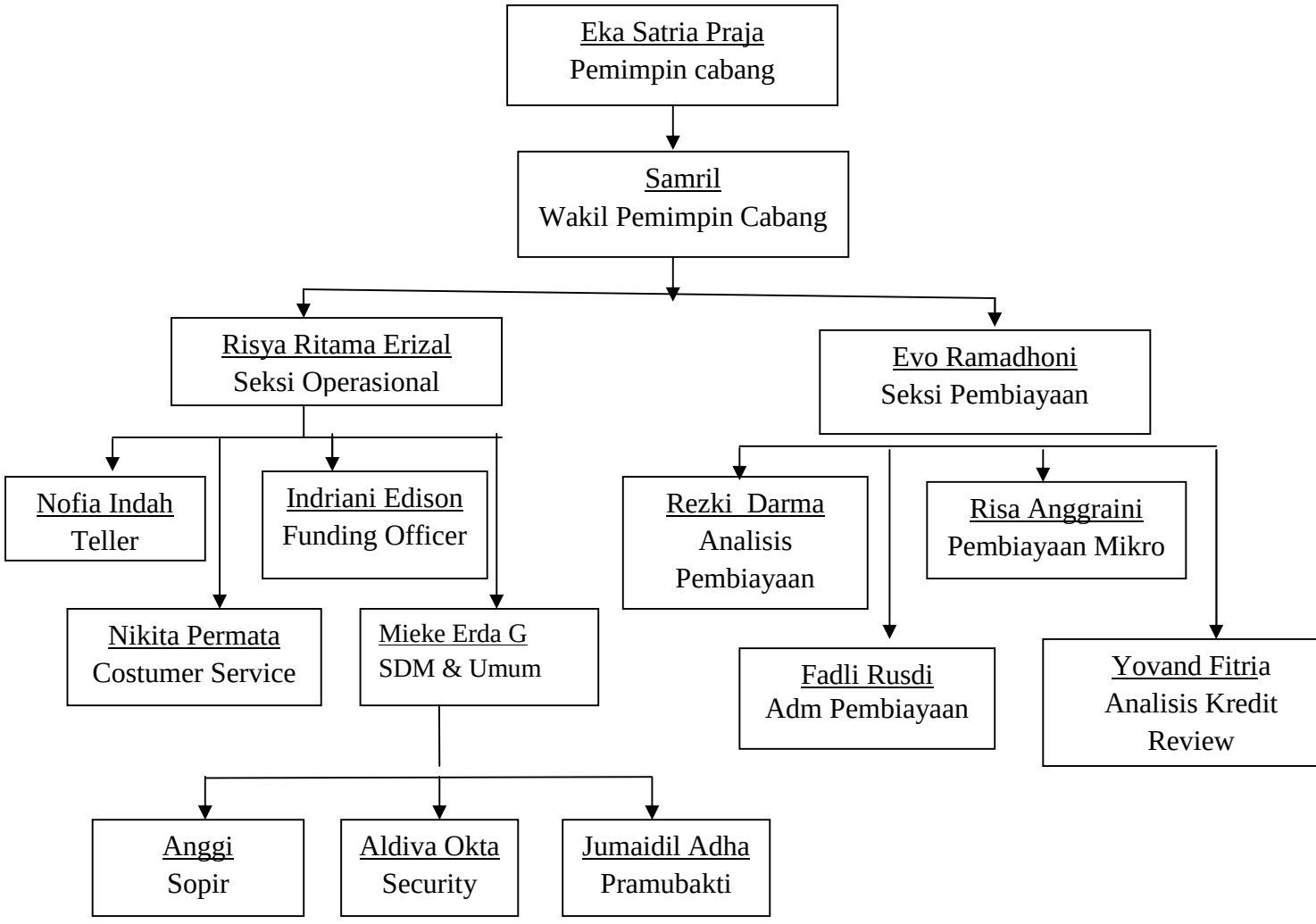
4) Pemimpin Seksi SDM & Umum

(1) Mengelola administrasi kepegawaian.

(2) Mengelola aktiva tetap dan inventaris bank.

(3) Mengelola alat tulis kantor

(4) Mengelola administrasi keuangan bank.



Produk Bank Nagari Cabang Syariah Solok.

a. Produk Penghimpunan Dana

Dalam penghimpunan dana dari pihak ketiga Bank Nagari memiliki beberapa produk Tabungan,Deposito dan Giro.

1) Tabungan

Adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, namun tidak dapat ditarik dengan Cek,Bilyet Giro, atau alat pembayaran lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.Syarat membuka Tabungan Syariah

(1) Menyerahkan foto copy identitas diri (KTP/SIM/Passport).
(2) Mengisi permohonan pembukaan rekening yang telah disediakan.
(3) Menyerahkan foto copy Akta Pendirian Perusahaan berikut perubahan, perizinan usaha khusus bagi nasabah berbentuk perusahaan atau badan usaha.
(4) Menyerahkan foto copy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) perusahaan bagi nasabah berbentuk Badan Usaha.
(5) Mengisi Formulir data Nasabah (FDN) yang telah disediakan[41]

[41] Brosur Bank Nagari Cabang Syariah Solok

Tabel 2.1

Jenis Tabungan

NO	Jenis Tabungan	Setoran Awal	Saldo Minimal	Biaya Adm/bulan
1	Sikoci Mudharabah	Rp.25.000	Rp.25.000	Rp.2.500
2	Sikoci Wadiah	Rp.25.000	Rp.25.000	Bebas Biaya Adm
3	TabunganKu Wadiah	Rp.20.000	Rp.20.000	Bebas Biaya Adm
4	Tahari Mabrur	Rp.500.000	Rp.500.000	Bebas Biaya Adm

Sumber: Data Internal Bank Nagari Syariah Cabang Solok

2) Deposito

Simpananberjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian Nasabah penyimpanan dengan Bank. Jangka waktu deposito adalah 1,3,6 12 dan 24 bulan. Setoran awal ditetapkan minimal sebesar Rp.1.000.000 (Satu juta rupiah). Syarat membuka Deposito Syariah:[42]

(1) Memiliki Tabungan Syariah Pada Bank bersangkutan.

(2) Menyerahkan foto copy identitas diri (KTP/SIM) bagi Warga Negara Indonesia (WNI), Passport dan Surat Izin Tinggal Sementara bagi Warga Negara Asing (WNA)

(3) Mengisi aplikasi permohonan pembukaan rekening Deposito yang telah disediakan.

(4) Menyerahkan foto copy akta pendirian perusahaan.

[42]Brosur Produk Bank Nagari Cabang Syariah Solok

(5) Menyerahkan foto copy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Perusahaan bagi nasabah berbentuk Badan Usaha.

3) Giro

Giro adalah titipan dana nasabah yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan menggunakan cek/bilyet giro atau sarana pembayaran lainnya dan dana tersebut dapat dimanfaatkan oleh bank.Melengkapi persyaratan yang telah ditentukan, yaitu:

(1) Akta notaris dan perubahan (kalau ada)
(2) SIJUK (Surat Izin Jasa Usaha Kontruksi)
(3) SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)
(4) SITU (Surat Izin Tanda Usaha)
(5) NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
(6) TDP (Tanda Daftar Perusahaan)
(7) KTP direktur
(8) Materai, Pas foto 3x4, Stempel Perusahaan, Mengisi FDN
(9) Mengisi Formulir permohonan pembukaan rekening giro

Setoran awal Giro Wadiah ditetapkan minimal sebesar Rp 500.000 (lima ratus ribu rupiah) bagi nasabah perorangan Rp.1.000.000 (satu juta rupiah) bagi badan usaha/hukum atau pemerintah. Saldo minimal untuk Giro Wadiah ditetapkan sebesar Rp.500.000 (lima ratus ribu rupiah).[43]

[43]Brosur Produk Bank Nagari Cabang Syariah Solok

b. Produk Pembiayaan

Penyaluran dana diberikan kepada masyarakat selama tidak bertentangan dengan syari'at Islam untuk keperluan modal kerja, investasi, dan konsumtif. Produk pembiayaan adalah jasa layanan utama Bank Nagari cabang Syariah Solok dalam aktivitas pembiayaan sesuai dengan sistem pembiayaan dan tujuan pengunaannya. Adapun produk-produk pembiayaan di Bank Nagari Cabang Syariah antara lain:[44]

1) *Murabahah* (jual beli)

(1) *Murabahah* Modal Kerja

Produk pembiayaan bank dengan sistem jual beli dengan margin untuk kebutuhan modal kerja dengan pembiayaan tangguh.

(2) *Murabahah* Investasi

Produk pembiayaan dengan sisrtem jual beli dengan margin untuk Investasi dengan pembiayaan tangguh.

(3) *Murabahah* Plus

Produk pembiayaan bank dengan sistem jual beli dengan margin yang bersaing untuk kebutuhan komsumtif diantaranya pembiayaan untuk renovasi rumah, pembelian kendaraan, dan lainnya dengan pembayaran tangguh.

[44]Observasi Lapangan, Di Bank Nagari Cabang Syariah Solok, Januari 2017

2) *Mudharabah* (kerja sama)

(1) Pembiayaan Modal Kerja Kontraktor

Produk pembiayaan dengan sistem kemitraan yang saling menguntungkan dan fleksibel serta sesuai perkembangan usaha.

(2) Mudharabah iB

Pembiayaan untuk modal usaha dengan modal 100% dari bank,sedangkan nasabah bertanggungjawab melaksanakan kegiatan usaha, bank mempunyai hak untuk melakukan pengawasan atas usaha yang dilaksanakan, keuntungan ditetapkan berdasarkan nisbah sesuai dengan kesepakatan bersama.

(3) Pembiayaan iB kepada Koperasi

Kemitraan yang saling menguntungkan antara bank dan koperasi, fleksibel sesuai dengan perkembangan usaha.

(4) *MusyarakahMutanaqisah* (investasi)

Pembiayaan bank kepada nasabah dengan sistem pengkosian kepemilikan properti yang adil dan transparan.

(5) Pembiayaan *Ijarah Muntahiyah Bi Al-tamlik (IMBT) iB*

Pembiayaan sewa/leasing dengan pilihan/opsi kepemilikan

(6) *Gadai* Emas (piutang)

Produk pembiayaan bank kepada nasabah dengan sistem gadai, dimana nasabah menyerahkan emasnya untuk memperoleh pembiayaan bank.[45]

[45]Brosur Produk Bank Nagari Cabang Syariah Solok

c. Jasa Bank Lainnya

1) Fasilitas Kartu ATM

ATM (Automatic Teller Machine), jenis pelayanan bagi pemilik rekening tabungan untuk melakukan transaksi tunai atau transfer maupun fitur lainnya yang disediakan oleh bank yang terhubung dengan jaringan ATM bank lainnya yang berlogo ATM bersama dan ATM prima. Pembuatan kartu ATM dan PIN *mailer* untuk pertama kali tidak dikenakan biaya. Fasilitas ATM pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok dikembangkan menjadi beberapa jenis yaitu:[46]

Tabel 2.2

Jenis Kartu ATM Reguler

NO	Jenis Kartu Reguler	Rincian
1	ATM Klasik	Penarikan Rp.5.000.000 Transfer ke sesama Bank Nagari Rp.25.000.000 Transfer bank lain Rp.25.000.000 Biaya Adm Rp.2.500 per bulan
2	ATM Instan	Penarikan Rp.5.000.000 Transfer ke sesama Bank Nagari Rp.25.000.000 Transfer bank lain Rp.25.000.000 Biaya Adm Rp.2.500 per bulan

Sumber: data internal bank nagari syariah cabang solok[47]

[46]Observasi Lapangan, di Bank Nagari Cabang Syariah Solok ,Januari 2017
[47]Brosur Bank Nagari Cabang Syariah Solok

Tabel 2.3
Jenis Kartu ATM Cluster

NO	Jenis Kartu Cluster	Rincian
1	ATM Silver	Penarikan Rp.7.500.000 Transfer ke sesama Bank Nagari Rp.25.000.000 Transfer bank lain Rp.25.000.000 Biaya Adm Rp.5.000 per bulan
2	ATM Gold	Penarikan Rp.10.000.000 Transfer ke sesama Bank Nagari Rp.35.000.000 Transfer bank lain Rp.25.000.000 Biaya Adm Rp.7.500 per bulan
3	ATM Platinum	Penarikan Rp.10.000.000 Transfer ke sesama Bank Nagari Rp.50.000.000 Transfer bank lain Rp.25.000.000 Biaya Adm Rp.20.000 per bulan

Sumber: data internal bank nagari syariah cabang solok

2) SMS Banking

Jenis pelayanan bagi pemilik rekening tabungan untuk melakukan transaksi info saldo dan transfer antar rekening Bank Nagari melalui media Handphone yang kedepannya akan dikembangkan menjadi mobile banking dan internet banking.

3) Transfer atau kiriman uang

(1) BI-RTGS (Bank Indonesia-*Real Time Gross Settlement*)

Sistem transfer dana berbasis RTGS menggunakan sistem Bank Indonesia yang memungkinkan bank dapat melakukan berbagai transfer pembayaran/transfer dana secara elektronik

dalam waktu seketika/online dan penyelesaian transaksi (*settlement*) secara terpadu.

(2) SKNBI (Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia)

Transfer dana antar bank melalui kliring tanpa kewajiban melakukan pertukaran fisik warkat (*Paperless*) yang dapat digunakan untuk melakukan transfer ke seluruh wilayah indonesia. Biaya per transaksi Rp.12.000

4) Western Union

Pengiriman uang antar Negara tanpa menggunakan fasilitas lembaga kliring dengan mata uang Negara lain dan sampai ke tempat tujuan dalam hitungan menit. Pengembalian Western Union menggunakan nomor MTCN (Money Transfer Control Number) dan dilampirkan dengan foto copy identitas diri..

5) E-Dapem (Elektronik Daftar Pembayaran Pensiunan)

Merupakan aplikasi pada core banking, untuk otentifikasi penerimaan gaji pensiunan, sesuai dengan daftar dari Kantor Pusat PT.Taspen.

B. Strategi Pengembangan Produk Deposito *Mudaharabah* Pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok

1. Strategi Pengembangan Produk Deposito *Mudharabah*

Penelitian ini menggunakan teknik analisisdata secara deskriptif kualitatif melalui penguraian yaitu dengan membahas hasil wawancara/observasi dan membaca semua sumber, data dan informasi serta mengadakan pengalokasian terhadap aspek-aspek masalah yang penulis teliti.

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya selalu menyusun rencana kegiatan yang akan dilakukannya dalam rangka pencapaian tujuan usaha yang diharapkan. Strategi adalah pedekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu untuk mencapai suatu tujuan. [48]

Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah kedepan yang dimaksudkan untuk membangun visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategis dan keuangan perusahan serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tesebut dalam rangka menyediakan costumer value yang baik.

Strategi pengembangan produk dimulai dengan langkah awal identifikasi masalah kebutuhan dan keinginan nasabah terhadap pelayanan. Ketika langkah tersebut sudah mewujudkan output maka penciptaan, pengembangan produk pun dilakukan.

[48] http://wikipedia Bahasa Indonesia.,org/wiki/Strategi.,pdf

Dalam mencapai tujuannya tersebut Bank Nagari Cabang Nagari Syariah Solok harus mampu melakukan strategi pengembangan produk yang cukup baik dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

Dengan strategi pengembangan yang dipilih, diharapkan Bank Nagari Cabang Syariah Solok dapat memenuhi keinginan nasabah dan dapat bersaing secara sehat dengan lembaga keuangan lain, serta dapat mencapai target setiap bulannya.

Adapun strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* agar dapat menarik minat nasabah adalah:

1) Meningkatkan promosi kepada masyarakat melalui berbagai media cetak, brosur, guna memperkenalkan produk-produk Bank Nagari Cabang Syariah Solok khususnya produk Deposito *Mudharabah* agar masyarakat mengetahui dengan jelas segala ketentuan yang berkaitan dengan Deposito *Mudharabah*.
2) Bank Nagari Cabang Syariah Solok memberikan kemudahan kepada nasabah dengan menetapkan jumlah setoran yang tidak besar yaitu sebesar 1.000.000 (Satu juta rupiah).
3) Bank Nagari Cabang Syariah Solok memberikan jangka waktu yang cepat kepada nasabah dalam penarikan deposito sesuai dengan kesepakatan antara Bank dengan nasabah yaitu dengan jangka waktu 1,3,6,dan 12 bulan.
4) Melakukan perubahan suatu produk kearah yang lebih baik sehingga dapat memberikan daya guna maupun dana pemuas yang lebih besar

5) Melakukan penyesuaian barang-barang yang dibuat atau ditawarkan untuk dijual atas permintaan pembeli.

6) Menawarkan produk yang telah domodifikasi ke segmen pasar

Tahap-tahap yang digunakan Bank Nagari Cabang Syariah Solok dalam mengembangkan produknya adalah sebagai berikut:[49]

a. Pemuculan gagasan (*idegeneration*)

Tahap awal pengembangan produk adalah pemunculan gagasan. Pemunculan gagasan produk Deposito *Mudharabah* Bank Nagari Cabang Syariah Solok disebabkan karena:

1) Pesaing yang telah lebih awal menciptakan dan meluncurkan gagasan-gagasan serta produk-produk yang menjanjikan kepada masyarakat.
2) Sebagai sumber gagasan yang dapat dijadikan suatu produk baru yang mempunyai keunggulan bersaing dibandingkan produk yang sama di perbankan lain.

b. Pengujian dan Pengembangan Konsep (*Concept development and testing*)

Gagasan dalam penciptaan produk deposito *mudharabah* telah melalui beberapa proses yang dilakukan oleh Bank Nagari pusat, itu terbukti telah diterimanya produk tersebut oleh masyarakat dan mau menjadi nasabahnya.

[49]Kasmir, SE, MM, *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2005,hlm. 143

Hal ini sesuai dengan konsep yang ditetapkan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok yang nasabahnya akan memanfaatkan produk deposito *mudharabah*, untuk menentukan posisi produk tersebut, maka pihak Bank Nagari Cabang Syariah Solok melakukan pengujian konsep produk dengan tujuan untuk meramalkan dan membandingkan konsep produk deposito *mudharabah* dengan produk lain yang bersaing, guna menentukan mana yang paling berkesan pada nasabah, terutama bagi nasabah potensial.

c. Pengembangan strategi pemasaran (*marketing strategy development*)

Srategi pemasaran adalah wujud rencana terarah dalam bidang pemasaran untuk memperoleh hasil yang optimal. Dalam mengembangkan sebuah produk hal yang paling penting dan sangat mendasar dimulai dari penentuan target pasar. Dimana praktek penghantaran produk deposito dan pemasaran khusus untuk memenuhi selera individu dan lokasi para nasabah. Segmentasi pasar yang digunakan adalah menggunakan pendekatan pemasaran tanpa perbedaan baik pemasaran kepada nasabah maupun perusahaan.[50]

Sasaran yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok dalam menawarkan produk deposito *mudharabah* ini adalah pedagang, ibu rumah tangga, pegawai negeri/ swasta dan masyarakat pada umumnya.[51]

[50][50]Wawancara dengan Indriani Edison, karyawan bagian Marketing Funding (AO) Bank Nagari Cabang Syariah Solok pada tanggal 21 Juni 2017

[51] Wawancara dengan Mieke Erda, karyawan SDM& Umum Bank Nagari Cabang Syariah Solok pada tanggal 20 Juni 2017

d. Pengembangan produk (*productdevelopment*)

Pengembangan produk deposito *mudharabah* yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok melalui peningkatan kualitas produk deposito *mudharabah*. Dimulai dari desain, warna, bentuk kemasan dan berbagai fisik dan mencakup pula kebijakan penetapan harga produk yang akan memberikan kepuasan konsumen.

Pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok, pengembangan produk deposito *mudharabah* dimulai dari desain, warna, bentuk kemasan hanya menjalankan kebijkan dari pusat. Namun dalam hal ini, pihak Bank Nagari Cabang Syariah Solok telah melakukan pengujian untuk mengetahui apakah produk deposito *mudharabah* Bank Nagari Cabang Syariah Solok benar-benar berfugsi secara efektif.

e. Pengujian pasar (*market share*)

Uji pemasaran ini dilakukan setelah produk dapat tanggapan nasabah dan diterima baik oleh masyarakat. Hal ini dilakukan pihak Bank Nagari Cabang Syariah Solok tak terlepas dari resiko yang akan dihadapi oleh pihak bank, dan keterbatasan waktu.

f. Tahap komersialisasi (*commercialization*)

Pada tahap ini merupakan tahap peluncuran produk deposito *mudharabah*. Dalam tahap ini, Bank Nagari Cabang Syariah Solok berusaha untuk memperkenalkan, menginformasikan membujuk bahkan mengingatkan nasabah tentang produk yang ditawarkan dan

berusaha meyakinkan masyarakat mengenai keunggulan produk deposito *mudharabah* Bank Nagari Cabang Syariah Solok.[52]

Keuntungan/manfaat menggunakan produk Deposito *mudharabah*:

a. Produk deposito *mudharabah* mudah digunakan dalam kelancaran bisnis baik pengusaha ataupun pelaku bisnis.
b. Dalam produk deposito *mudharabah* nasabah akan memperoleh bagi hasil yang menguntungkan, sesuai dengan pendapatan yang diperoleh Bank[53]

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Strategi Pengembangan Produk Deposito *Mudharabah*

Deposito *mudharabah* merupakan investasi baik secara individu maupun perusahaan dalam bentuk deposito yang sesuai dengan prinsip syariah yakni *Mudharabah muthlaqah* sebagai simpanan dana masyarakat oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok dapat dioperasikan untuk mendapatkan keuntungan. Hasil keuntungan tersebut akan dibagihasilkan antara pemilik dan Bank sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Dalam melakukan kegiatan sehari-hari Bank Nagari Cabang Syariah Solok juga tidak begitu saja dapat melakukan kegiatannya. Banyak hal yang membuat Bank harus pandai-pandai mengambil keputusan sebelum melakukannya, selain ituBank Nagari Cabang Syariah Solok harus mampu membaca peluang yang ada bukan hanya untuk jangka pendek

[52]wawancara dengan Mieke Erda, karyawan bagian SDM&Umum Bank Nagari Cabang Syariah Solok pada tanggal 20 Juni 2017

[53]wawancara dengan Nikita permata Ardi, karyawan bagian Costumer Service Bank Nagari Cabang Syariah Solok pada tanggal 20 Juni 2017

tetapi untuk jangka panjang juga. Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi strategi pengembangan produk deposito *mudharabah*, baik itu faktor yang mendukung maupun faktor yang menghambat kinerja suatu perusahaan. [54]

Faktor-faktor yang menghambat:

a. Kurangnya promosi sehingga masih banyak orang yang belum paham benar dengan produk deposito *mudharabah* sehingga sebagian masayarakat cendrung menggunakan jasa lembaga keuangan lainnya.
b. Munculnya banyak pesaing, makin banyaknya persaingan di sektor lembaga keuangan terutama muncul banyaknya rentenir yang langsung turun kemasyarakat membuat Bank Nagari Cabang Syariah Solok harus bekerja keras untuk dapat bertahan dan memenangkan persaingan.

Faktor-faktor yang mendukung:

a. Lokasi perusahaan, letak Bank Nagari Cabang Syariah Solok sangat strategis berada dipusat kota
b. Sistem yang digunakan yaitu sistem bagi hasil yang mencerminkan adanya keadilan berbeda dengan sistem bunga.

[54]Wawancara dengan Nikita Permata Ardi, karyawan bagian Costumer Service Bank Nagari Cabang Syariah Solok pada tanggal 21 Juni 2017

C. Analisis Strategi Pengembangan Produk Deposito *Mudharabah*

Pola pengembangan yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok yaitu dengan menggunakan analisis SWOT. Dalam menghadapi persaingan usaha yang begitu ketat Bank Nagari Cabang Syariah Solok menerapkan strategi baru dan baik guna terus dapat bersaing dengan para pesaingnya.

Bank Nagari Cabang Syariah Solok menerapkan strategi SWOT dalam menjalankan usahanya, strategi ini sangat penting dalam menjalankan setiap usaha, karena strategi ini secara tidak langsung dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara kebersamaan dapat meminimkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*).

Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan, dengan demikian perencanaan strategi harus menganalisis perencanaan strategi. Strategi SWOT yang digunakan Bank Nagari Cabang Syariah Solok adalah dengan memahami dan mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada dalam lembaga ini sendiri dan juga harus mampu membaca peluang dan ancaman yang ada dari luar lembaga ini.

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok, maka dapat dikemukakan strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* dengan menggunakan analisis SWOT dengan rincian sebagai berikut:

a. Kekuatan (*Strength*)

Diantara faktor-faktor kekuatan produk deposito *mudharabah* pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok yaitu sebagai berikut:

1) Hubungan yang baik dan harmonis dengan nasabah

Hubungan Bank Nagari Cabang Syariah Solok dengan nasabah berjalan dengan baik dan harmonis. Hal ini disebabkan adanya saling ketergantungan antar nasabah dengan Bank Nagari Cabang Syariah Solok dapat memenuhi keinginan nasabah dalam investasi dana.

2) Proses pembukaan produk yang mudah

Pada Produk deposito Bank Nagari Cabang Syariah Solok nasabah hanya mengisi dan menandatangani formulir permohonan pembukaan deposito *mudharabah* dan menyerahkan foto copy identitas diri (KTP, SIM, PASPORT, dan Surat Izin Tinggal Sementara bagi Warga Negara Asing.[55]

3) Memiliki letak perkantoran yang strategis

Bank Nagari Cabang Syariah Solok memiliki letak perkantoran yang strategis yaitu dekat dengan pusat kota solok, dan dekat dengan pasar sehingga mudah dijangkau oleh nasabah atau calon nasabah yang ingin mendepositokan uangnya.[56]

b. Kelemahan (*Weakness*)

Dalam faktor kelemahan produk deposito *mudharabah* pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok yaitu sebagai berikut:

[55]Arsip Bank Nagari cabang Syariah Solok

[56]Wawancara dengan Nikita Permata Ardi, karyawan bagian Costumer Service Bank Nagari Cabang Syariah Solok pada tanggal 21 Juni 2017

1) Kurangnya pelayanan yang diberikan

Menurut pandangan penulis sebagai peneliti pelayanan yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok memang sudah baik tetapi masih perlu adanya strategi yang tepat dalam melakukan peningkatan pelayanan terhadap nasabah.

2) Kurangnya Promosi

Kurangnya promosi dirasakan karena banyaknya bank lain yang lebih agresif dalam melakukan promosi terlebih lagi persaingan antar Bank pada saat ini semakin ketat, untuk itu perlu adanya strategi peningkatan promosi oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok

c. Peluang (*Opportunity*)

Peluang adalah situasi penting yang berada diluar lingkungan perusahaan yang jika dimanfaatkan dengan baik dapat memberikan keuntugan bagi Bank Nagari Cabang Syariah Solok, peluang yang terlihat adalah:

1) Anggapan masyarakat baik terhadap produk

Penerimaan masyarakat yang baik terhadap produk deposito *mudharabah* memberikan dampak yang sangat positif terhadap citra perusahaan dan tingkat kepercayaan terhadap perusahaan. Masyarakat yang memiliki anggapan yang baik terhadap produk deposito *mudharabah* ini dapat mnjadikan peluang yang besar bagi perusahaan dalam memasarkan produk.

2) Memanfaatkan nasabah lama yang loyal dalam menggaet nasabah baru.

Memanfaatkan nasabah lama yang loyal dalam menggaet nasabah baru diperlukan untuk mengantisipasi kekuatan pesaing. Dengan cara para bidang operasional dana meminta kepada nasabah yang loyal kepada orang terdekat agar mau menginvestasikan dananya pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok. Karena baisanya referensi yang diberikan nasabah lama adalah nasabah yang bagus.[57]

Loyalitas nasabah merupakan hal yang paling penting bagi pihak Bank karena dengan adanya nasabah yang loyal hal ini akan berdampak positif diantaranya dapat membantu pihak Bank memasarkan produk deposito *mudharabah* yang dimiliki oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok.

3) Menigkatnya kesadaran keislaman masyarakat

Meningkatnya kesadaran keislaman masyarakat muslimyang semakin meningkat, khususnya pada masyarakat kelas menengah atas, karena fenomena munculnya aktivitas-ativitas keislaman dikampus dan perkantoran sekarang menjadi fenomena giatnya dakwah keislaman, faktor ini juga mendorong lajunya pertumbuhan perbankan syariah sehingga dapat menigkatkan kesadaran masyarakat untuk memilih Bank Nagari Cabang Syariah dari pada Bank Konvensional.

4) sistem yang digunakan oleh Bank adalah bagi hasil bukan bunga

[57]Wawancara dengan Mieke Erda Gustria, karyawan bagian SDM&Umum Bank Nagari Cabang Syariah Solok pada tanggal 21 Juni 2017

d. Ancaman (*Treaths*)

Adapun ancaman/tantangan bagi Bank Nagari Cabang Syariah Solok adalah:

1) Adanya produk sejenis pada Bank Syariah lain dengan prosedur yang lebih cepat

Tingkat persaingan perbankan saat ini semakin gencar, taktik yang digunakan setiap lembaga keuanganpun bervariasi. Dengan adanya Bank Syariah pesaing, Bank Nagari Cabang Syariah Solok harus lebih peka lagi dalam membaca situasi persaingan yang semakin ketat, karena kalau tidak maka nasabah akan pindah ke Bank lain.

2) Kompetensi layanan nasabah dari Bank lain

Layanan dari pihak Bank merupakan hal pendukung bagi pilihan nasabah, karena apabila yang diberikan pihak Bank tidak seperti yang diinginkan nasabah maka nasabah akan memilih Bank lain yang memiliki layanan yang baik.

3) Banyak pesaing yang mengeluarkan produk yang lebih inovatif untuk menarik minat pangsa pasar

ANALISIS PENENTUAN NISBAH BAGI HASIL DEPOSITO

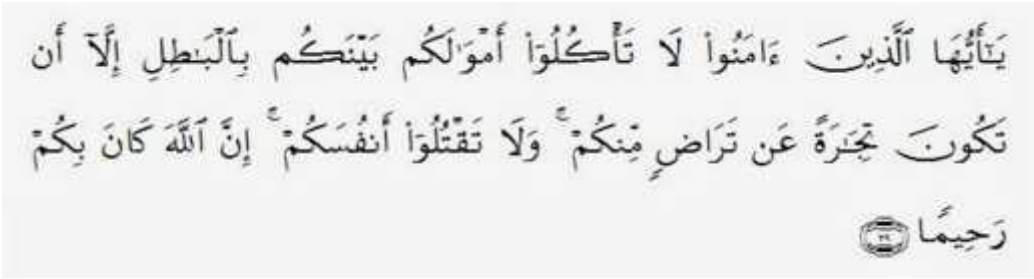
MUDHARABAH PERORANGAN

Periode Maret 2016

Jangka Waktu	Nisbah		Indikator Rate (%) Per Tahun
	Nasabah	Bank	
1 Bulan	45	55	7.18
3 Bulan	50	50	7.97
6 Bulan	55	45	8.77
12 Bulan	48	52	9.17

Sumber: Arsip data nasabah deposito Bank Nagari cabang Syariah Solok

Pembagian nisbah bagi hasil dalam deposito *Mudharabah* di Bank Nagari Cabang Syariah Solok diterapkan dalam Al-Qur'an surat An-Nisa ayat 29


يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ لَا تَأْكُلُوٓا۟ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ إِلَّآ أَن
تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوٓا۟ أَنفُسَكُمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

"*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu...*"(QS. An-Nisa:29)

Dalam ayat tersebut dapat dilihat bahwa Allah melarang perniagaan dengan jalan bathil kecuali perniagaan yang berlaku atas suka sama suka. Jadi, terdapat kesepakatan diantara pelaku perniagaan tersebut. Bagi hasil di Bank Nagari Cabang Syariah Solok ini mengikuti peraturan BI (Bank Indonesia) dalam bentuk persentase, bukan dalam bentuk nominal dan adanya kesepakatanbagi hasil diantara nasabah dan bank.

D. Analisis Faktor Internal dan Eksternal Deposito *Mudharabah*

Analisis SWOT membandingkan antara faktor Eksternal Peluang (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dengan faktor Internal Kekuatan (*Strenght*) dan Kelemahan (*Weakness*). Faktor internal diperoleh dari data dalam lingkungan perusahaan, seperti dari laporan keuangan, kegiatan operasional, dan data staf dan karyawan. Sedangkan faktor eksternal diperoleh dari data diluar lingkungan perusahaan seperti, analisis pasar, komunitas, pemasok, pemerintah dan analisis kelompok (untuk kepentingan tertentu). Perencanaan usaha yang baik dengan metode SWOT dirangkum dalam matrik SWOT. Menurut penulis strategi yang baik digunakan Bank Nagari Cabang Syariah Solok dengan matrik SWOT yang dikembangkan oleh Kearns. [58]

IFAS adalah Internal Strategic Factors Analysis Summary, yaitu fakor-faktor strategis internal suatiu perusahaan. EFAS adalah faktor-faktor strategi eksternal suatu perusahaan. keduanya dibandingkan agar dapat menghasilkan alternative strategi SO (memaksimalkan kekuatan untuk merebut peluang),ST (memaksimalkan kekuatan untuk mengatasi ancaman), WO (memaksimalkan

[58]Freddy Rangkuti, Analisis SWOT Teknik membedah kasus bisnis, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006).hal. 83

kekuatan untuk merebut peluang) , dan WT (meminimalkan kelemahan untuk mengatasi ancaman).

Setelah diketahui faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) produk, kemudian kita akan menentukan strategi yang dapat digunakan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok, dalam menghadapi persaingan bisnis perbankan di Indonesia. Menurut penulis strategi yang paling baik dilakukan menggunakan matrik SWOT.

Diagram Matrik SWOT

Produk Deposito Mudharabah Bank Nagari Cabang Syariah Solok

IFAS / EFAS	Strenght (S)	Weakness (W)
	1. Hubungan yang baik dan harmonis dengan nasabah 2. Proses pembukaan produk yang mudah 3. Memiliki letak perkantoran yang strategis	1. Kurangnya pelayanan 2. Kurangnya promosi 3. Nisbah yang telah ditentukan sebelumnya oleh Bank
Opportunities (O) 1.Anggapan masyarakat baik terhadap produk 2.Memanfaatkan nasabah lama yang loyal dalam menggaet nasabah baru. 3.Meningkatkan kesadaran keislaman masyarakat 4.Menggunakan sistem bagi hasil bukan bunga	Strategi SO 1. Meningkatkan pengembangan produk 2. Meningkatkan pelayanan kepada nasabah 3. Bekerjasama dengan pihak stasiun televisi dan radio	Strategi WO Bank harus lebih menekankan bagian humasnya karena melalui promosi akan lebih meningkatkanlagi pendapatan.
Threaths (T) 1. Adanya produk sejenis pada Bank Syariah lain dengan prosedur yang lebih cepat 2. Kompetensi layanan nasabah dari Bank lain 3. Banyak produk pesaing yang lebih inovatif	Strategi ST 1. Melakukan berbagai kegiatan sosial 2. Nilai nominal yang dikhususkan bagi tingkatan orang	Strategi WT 1. Mengoptimalkan SDM 2. Mencari kiat-kiat baru dalam mensosialisasikan produk

Berdasarkan matrik SWOT diatas, kita dapat menentukan berbagai kemungkinan yang dapat diambil oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok, dalam hal ini dapat ditentukan 4 langkah strategi yang digunakan oleh Bank Nagari Syariah Solok yaitu sebagai berikut:

1) Strategi SO

   Strategi ini berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kegiatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluag eksternal.

2) Strategi ST

   Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3) Strategi WO

   Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

4) Strategi WT

   Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka strategi pengembangan produk deposito mudharabah dengan menggunakan analisis SWOT untuk meningkatkan kepuasan nasabah di Bank Nagari Cabang Syariah Solok dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* agar dapat menarik minat nasabah yaitu meningkatkan promosi, jumlah setoran yang tidak besar, jangka waktu yang cepat, melakukan perubahan suatu produk kearah yang lebih baik,melakukan penyesuaian barang-barang, dan menawarkan produk yang telah domodifikasi ke segmen pasar
2. Tahap-tahap pengembangan produk deposito *mudharabah* yaitu pemunculan gagasan, pengembangan dan pengujian konsep, strategi pemasaran, pengembangan produk, pengujian pasar, dan tahap komersialisasi.
3. Faktro-faktor yang mempengaruhi strategi pengembangan produk deposito *mudharabah*, faktor penghambat kurangnya promosi dan faktor yang mendukung sistem yang digunakan yaitu sistem bagi hasil.

Adapun analisis dari strategi pengembangan produk deposito *mudharabah* yaitu

1. analisis kekuatan dari produk deposito *mudharabah* memiliki hubungan yang baik dan harmonis dengan nasabah, proses pembukaan produk yang mudah, letak perkantoran yang strategis.

2. Kelemahan dari prdouk deposito *mudharabah* adalah kurangnya pelayanan dan promosi
3. Peluangnya adalah anggapan masyarakat baik terhadap bank, memanfaatkan nasabah yang lama, meningkatnya kesadaran keislaman masyarakat.
4. Ancaman dari produk deposito *mudharabah* adanya produk sejenis dari bank lain yang lebih cepat, kompetensi layanan dari bank lain, banyak pesaing yang mengeluarkan produk yang inovatif.

B. Saran

1. Perlunya diadakan sosialisasi terhadap masyarakat secara lebih rutin lagi. Dengan meningkatkan penghimpunan dana melalui deposito akan menambah sumber dana pihak ketiga sehingga operasional Bank berjalan dengan lancar.
2. Bank Nagari Cabang Syariah Solok hendaknya memperbaiki strategi pengembangan produk-produknya agar lebih baik dan kompeten sehingga daat meningkatkan keunggulan bersaing.
3. Dalam tingkat persaingan yang tinggi maka Bank Nagari Cabang Syariah Solok lebih meningkatkan promosi melalui media masa, surat kabar, majalah dan media elektronik lainnya

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A. DATA DIRI

Nama : Mega Eka Fitri

Nim : 3114.009

Program Studi : DIII Perbankan Syariah

Tempat/Tgl Lahir : Pakan Sinayan, 14 Mei 1995

Agama : Islam

Alamat :Jorong Salimpariak Nagari Padang Lua Kec Banuhampu Kab Agam

Nama Ayah : M. Nasir (alm)

Nama Ibu : Surlaili

B. Riwayat Pendidikan :

1. SD : SDN 19 Sungai Tanang
2. SMP : SMPN 01 Banuhampu
3. SMA : SMK Pembina Bangsa Bukittinggi
4. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

C. Pengalaman Organisasi

1. Anggota bidang Litbang Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) DIII Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi periode 2016-2017.

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Bukittinggi, 27 Juli 2017

Yang bertanda tanngan

Mega Eka Fitri

DAFTAR PUSTAKA

Suwiknyo, Dwi. (2010). *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Heykal, Muhammad.(2010). *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Lupiyodi, Rambat. (2013). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba empat.

Kasmir. (2007). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Kasmir,SE,MM dalam Philip Kotler.(2005). *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.

Muthaher ,Osmad.(2012). *Akuntansi Perbankan Syariah*. Yogyakarta:Graha Ilmu

Kasmir. (2014). *Dasar- dasar Perbankan*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Pers.

Ismail, Drs.MBA.,Ak. (2011).*Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.

Kasmir. (2009). Bank *dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Syafi'i Antonio, Muhammad. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.

Huda, Nurul& Heykal, Muhammad .(2010). *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Supranto. J,M.A. (1997). *Pengukuran Tingkat Kepuasan Nasabah*. Jakarta: PT Rineka *Citra*.

Karim, Adiwarman. (2013). *Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo *Persada*.

Fatwa Dewan Syaria Nasional MUI Nomor. 47/DSN-MUI/2005 Tentang Deposito *Mudharabah*

Fatwa Dewan Syaria Nasional MUI Nomor. 03/DSN-MUI/2005 Tentang Deposito *Mudharabah*

Wawancara dengan Eka Satria Praja, Kepala Cabang Bank Nagari Cabang Syariah Solok.2017.

Wawancara dengan Eka Satria Praja, Kepala Cabang Bank Nagari Cabang Syariah Solok, 2017.

Wawancara dengan Indriani Edison, karyawan bagian Funding Officer Bank Nagari Cabang Syariah Solok, 2017.

Wawancara dengan Nikita Permata Ardi, karyawan bagian Costumer Service Bank Nagari Cabang Syariah Solok, 2017.

Wawancara dengan Mieke Erda, karyawan bagian SDM&Umum Bank Nagari Cabang Syariah Solok, 2017.

http://www.banknagari.co.id.,cabang syariah Solok

http://wordpress.com/2007/04/01/strategi perusahaan dalam pengembangan produk.pdf/

http://id.m.wikipediabahasaindonesia.,org/wiki/Strategi.,pdf

KISI-KISI PENELITIAN

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK DEPOSITO *MUDHARABAH* UNTUK MENINGKATKAN KEPUASAN NASABAH DEPOSITO *MUDHARABAH* PADA BANK NAGARI CABANG SYARIAH SOLOK

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Deskriptor
Strategi pengembangan produk Deposito *Mudharabah* untuk meningkatkan kepuasan nasabah Deposito *mudharabah* pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok	Strategi pengembangan produk Deposito *Mudharabah* untuk meningkatkan kepuasan nasabah Deposito *mudharabah*	Kepuasan nasabah Bank Nagari Cabang Syariah Solok	Pelayanan para Karyawan Bank Nagari Cabang Syariah Solok yang ramah
			Promosi yang dilakukan dalam pengembangan produk deposito *mudharabah*
			Keunggulan dalam menggunakan produk deposito *mudharabah*
		Metode yang diperlukan	*Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), *Threats* (ancaman)

PEDOMAN WAWANCARA

Judul: " Strategi Pengembangan Produk Deposito Mudharabah Untuk Meningkatkan Kepuasan Nasabah Deposito Mudharabah Pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok"

1. Bagaimana bentuk pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank Nagari cabang Syariah Solok terhadap nasabah Deposito Mucharabah?
2. Apa kiat yang dilakukan oleh Bank Nagari cabang Syariah Solok terhadap nasabah agar tidak berpaling kepada Bank lain?
3. Bagaimana upaya Bank Nagari cabang Syariah Solok menanggapi keluhan-keluhan yang diberikan nasabah?
4. Apa keunggulan menggunakan produk Deposito Mudharabah dibandingkan dengan produk lainnya pada Bank Nagari cabang Syariah Solok ?
5. Apa saja langkah yang dilakukan oleh Bank Nagari cabang Syariah Solok agar tidak menyulitkan nasabah menggunakan produk Deposito Mudaharabah?
6. Apa saja strategi yang dilakukan Bank Nagari Cabang Syariah Solok untuk menarik minat nasabah ?
7. Sebagai seorang marketing khususnya pada pendanaan apa saja langkah yang di lakukan dalam memperkenalkan produk Deposito Mucharabah?
8. Apa saja tahap-tahap yang digunakan Bank Nagari Cabang Syariah Solok dalam mengembangkan produk Deposito Mudharabah?
9. Bagaimana cara pihak Bank mempromosikan produk Deposito Mudharabah?
10. Strategi apa yang diterapkan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Solok dalam pengembangan produk Deposito Mudharabah?

Pertanyaan Analisis SWOT

1. Kekuatan
   a. Produk apa saja yang merupakan keunggulan dari Bank Nagari Cabang Syariah Solok?
   b. Apa faktor pendukung dalam memperkenalkan produk Deposito Mudaharabah?
2. Kelemahan
   a. Apa yang perlu diperbaiki dalam pengembangan produk Deposito Mudharabah?
   b. Apa yang harus dilakukan untuk mempertahankan nasabh agar tidak berpindah ke bank lain?
   c. Apa saja kendala yang dihadapi oleh pihak Bank dalam melayani nasabah?
3. Peluang
   a. Kesempatan baik apa yang dimanfaatkan oleh pihak bank dalam melakukan pengembangan produk?
   b. Bagaimana cara perusahaan melihat adanya peluang dalam memasarkan produk Deposito Mudharabah?
4. Ancaman
   a. Apa yang menjadi hambatan pihak bank dalam mengembangkan produk?
   b. Bagaimana cara perusahaan melihat adanya ancaman dari luar yang dapat menyebabkan kerugian pada perusahaan tersebut?
   c. Bagaiman cara perusahaan mengatasi ancaman dari luar agar nasabah tidak berpindah ke bank lain?

Nikita Permata Ardi Risva Rizma [illegible] Micke Erda

SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI
Nomor : 159 .In.09/PP.00.9/04/2017

Tentang
Penunjukan Dosen Pembimbing Tugas Akhir Mahasiswa Jurusan D III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

REKTOR IAIN BUKITTINGGI

Membaca : Surat Pengantar Mahasiswa Jurusan D III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi an. Mega Eka Putri NIM. 3114009 tanggal 29 Maret 2017, perihal permohonan Penunjukan Pembimbing Tugas Akhir.

Menimbang :
a. Bahwa untuk lebih terarah dan terkoordirinya penulisan Tugas Akhir Mahasiswa IAIN Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing
b. Bahwa untuk itu yang tersebut dibawah ini, dianggap telah cukup mampu untuk ditunjuk sebagai Pembimbing.

Mengingat :
1 Undang-undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2 Peraturan Pemerintah Nomor 30 Tahun 1990, tentang Pendidikan Tinggi;
3 Keputusan Presiden Nomor 151 Tahun 2004, tentang Perubahan STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi menjadi IAIN Bukittinggi.
4 Keputusan Menteri Agama RI Nomor 492 Tahun 2003, tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil (PNS) dilingkungan Departemen Agama.
5 Keputusan Menteri Agama RI No.12 Tahun 2010 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Bukittinggi

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outline, Daftar Kepustakaan bagi Tugas Akhir mahasiswa yang bersangkutan dengan judul " Strategi Pengembangan Produk Deposito Mudharabah untuk Meningkatkan Kepuasan Nasabah Deposito Mudharabah di Bank Negara Cabang Syariah Solok "

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

Nama	:	Dra. Rosynida D. M.Ag
NIP	:	196508091995032001
Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina (IV/a) / Lektor Kepala
Bidang Keahlian Pokok	:	Fiqh
Memberi Mata Kuliah	:	Ushul Fiqh
Untuk Tugas	:	Pembimbing Tugas Akhir

Ketiga : Apabila ditemukan hal - hal yang terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 24 April 2017

Rektor

H. DJAMAHIDA
NIP. 19701205 199403 2003

Tembusan:
Pembimbing
Mahasiswa yang bersangkutan

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus I : Jalan Gurun Aua Nagang PGP Kab.Agam - Sumatera Barat - Telepon/ Fax : (0752) 23815
Website : www.febi.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

Nomor : B-4861 /In.26.3/PP.07/06/2017 — 6 Juni 2017
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth.
Direktur PT. Bank Pembangunan Daerah (BPD)
Provinsi Sumatera Barat

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan Tugas Akhir (TA) bagi mahasiswa Jurusan D.III Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan penelitian kepada saudara :

Nama	:	**MEGA EKA FITRI**
NIM	:	3114. 009
Fakultas	:	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan	:	D.III Perbankan Syariah
Semester	:	VI (Enam)
Alamat	:	Jorong Salimpasak, Kanagarian Padang Lua, Kecamatan Banuhampu, Kabupaten Agam
Lokasi Penelitian	:	Bank Nagari Cabang Syariah Solok
Judul TA	:	*"Strategi Pengembangan Produk Deposito Mudharabah untuk Meningkatkan Kepuasan Nasabah Deposito Mudharabah pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok"*
Waktu	:	07 Juni s/d 29 Juli 2017

Demikian surat permohonan ini kami buat, atas bantuan yang bapak/ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Dekan

H. Harlandi, SE. M.Si
NIP. 19621110 199903 1 001

Bank Nagari

Nomor : SR/ 063/SDM/UM/06-2017
Lampiran : ---
Perihal : Izin Penelitian

Padang, 12 Juni 2016

Kepada Yth
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi
di –
TEMPAT

Sehubungan dengan surat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi nomor B-1162/In.28.3/PP.07/06/2017 tanggal 06 Juni 2017 perihal Mohon Izin Penelitian atas nama berikut :

Nama	: MEGA EKA PITRI
NIM/TP	: 3114 009
Jurusan	: D.II Perbankan Syariah
Judul	: Strategi Pengembangan Produk Deposito Mudharabah untuk Meningkatkan Kepuasan Nasabah Deposito Mudharabah pada Bank Nagari Cabang Syariah Solok

Dengan ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya dapat kami setujui sepanjang data yang diminta tidak menyangkut rahasia Bank dan Jaminan.
Untuk maksud di atas diharapkan yang bersangkutan dapat menghubungi :
- PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Syariah Solok

Demikian kami beritahukan agar dapat diketahui dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih

Kepala Sumber Daya Manusia,

[redacted]
Pemimpin

Tembusan :
- Cabang Syariah Solok

JAS-ANZ

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A. DATA DIRI

Nama : Mega Eka Fitri

Nim : 3114.009

Program Studi : DIII Perbankan Syariah

Tempat/Tgl Lahir : Pakan Sinayan, 14 Mei 1995

Agama : Islam

Alamat :Jorong Salimpariak Nagari Padang Lua Kec Banuhampu Kab Agam

Nama Ayah : M. Nasir (alm)

Nama Ibu : Surlaili

B. Riwayat Pendidikan :

1. SD : SDN 19 Sungai Tanang
2. SMP : SMPN 01 Banuhampu
3. SMA : SMK Pembina Bangsa Bukittinggi
4. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

C. Pengalaman Organisasi

1. Anggota bidang Litbang Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) DIII Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi periode 2016-2017.

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Bukittinggi, 27 Juli 2017

Yang bertanda tanngan

Mega Eka Fitri