



JASMIEN

JURNAL AKUNTANSI, MANAJEMEN DAN ILMU EKONOMI

Jl. Desa Marindal Jl.Karya Gg. Anugerah, Kec. Patumbak, 20361

Email : Cattleyadf@gmail.com

Situs : <https://journal.cattleyadf.org/index.php/Jasmien/index>

P ISSN : 2732 – 8121 E Issn : 2723 – 813X



Medan, 11 Febuari 2022

Nomor : 036/LOA/CATTLEYA/II/2022
Lampiran : -
Perihal : **Bukti Penerimaan Artikel (Acceptance Letter)**

Kepada Yth,
Nuraini, dan Muzakir (Universitas Teuku Umar)
Di tempat

Dengan Hormat,

Puji Syukur Atas Kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, kami sampaikan semoga kita dalam keadaan sehat walafiat dan dapat melakukan aktivitas sehari – hari, amin.

Bersama dengan surat ini kami sampaikan bahwa setelah dilakukan penilaian, dewan redaksi menilai bahwa secara editorial artikel tersebut dinyatakan diterima dan diterbitkan jurnal JASMIEN (Jurnal Akuntansi, Manajemen, dan Ilmu Ekonomi), ISSN (media cetak) : 2732-8121, dan ISSN (media Online) : 2732-813X.

Untuk originalitas dan substansi dari isi artikel seluruhnya menjadi tanggung jawab penulis (*Author*). Artikel tersebut diterbitkan pada:

Jurnal : JASMIEN (Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ilmu Ekonomi)
Volume : 1 (Satu)
Nomor : 3 (Tiga)
Priode : Januari
Judul : ANALYSIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI BSI SYARIAH KANCA MEULABOH (Studi pada pengguna produk tabungan haji di Meulaboh)

Softcopy jurnal dapat diunduh dihalaman ojs jurnal jasmien diakhir Febuari dengan link berikut <https://journal.cattleyadf.org/index.php/Jasmien/index>.

Demikian informasi ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,



Chef Editor

Pandi Barita Nauli Simangunsong, M.Kom

ANALYSIS SWOT PADA PRODUK TABUNGAN HAJI
BSI SYARIAH KANCA MEULABOH
(Studi pada pengguna produk tabungan haji di Meulaboh)

Nuraini¹⁾, Muzakir²⁾

Universitas Teuku Umar

nuraini649474@gmail.com

ABSTRAK

This study aims to analyze the swot of hajj savings products at BSI KC Meulaboh Imam Bonjol. The population in this study are all BSI customers who have Hajj savings at BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol. This research uses qualitative research and SWOT analysis. The factors are internal factors (Strength Strangth, Weakness Weakness) and external factors, (Opportunity Opportunity, Threat Threat). The results obtained from the SWOT analysis diagram show that the position of PT BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol is in quadrant I, namely OS, O which means opportunity (opportunity) and S which means strength (strength) even though there are weaknesses or challenges from the Hajj savings product, it will still be more profitable. strong because the opportunities that exist are also greater. Diagram I, namely Growth Oriented Strategy, is a strategy that takes advantage of the opportunities and strengths of a product, one of which is Hajj savings. Based on these factors, it was found that customers who have Hajj savings at Kc Meulaboh Imam Bonjol are satisfied because the results of the weight and rating are quite good.

Keywords: SWOT, Product, Hajj Savings

ABTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis swot pada produk tabungan haji di BSI KC Meulaboh Imam Bonjol. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah bsi yang mempunyai tabungan haji di BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dan analisis SWOT. Faktor-faktornya ialah factor internal (Kekuatan Strangth, Kelemahan Weakness) dan factor eksternal, (Peluang opportunity, Ancaman Threat). Hasil yang didapat dari diagram analisis SWOT bahwa posisi PT BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol berada pada kuadran I yaitu OS, O yang berarti peluang (oppoturnity) dan S yang berarti kekuatan (strength) walaupun ada kelemahan atau tantangan dari produk tabungan haji itu tetap akan lebih kuat dikarenakan peluang yang ada juga lebih besar. Diargram I yaitu Growth Oriented Strategy, Adalah strategi yang memanfaatkan peluang dan kekuatan dari sebuah produk , salah satu produk yaitu tabungan haji. Berdasarkan factor-faktor tersebut didapatkan bahwa nasabah yang mempunyai tabungan haji di kc meulaboh imam bonjol merasa puas karena hasil bobot dan rating yang cukup baik.

Kata kunci : SWOT, Produk, Tabungan haji

PENDAHULUAN.

Sebagai negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki peluang untuk menjadi yang terdepan dalam keuangan syariah serta meningkatkan kesadaran masyarakat akan zat Halal dan dukungan pemangku kepentingan yang kuat merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri Halal di Indonesia. termasuk bank syariah. Bank syariah telah memainkan peran penting sebagai fasilitator dari semua kegiatan ekonomi dalam ekosistem industri halal. Sektor perbankan syariah Indonesia sendiri telah mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang signifikan selama tiga tahun terakhir (Swot et al., 2015). Bank BSI Meulaboh berkantor pusat di Meulaboh, Bank BSI ini dulunya BRI dan kini telah berubah menjadi BSI SYARIAH. Bank ini terletak di Jalan Seuneubok Imam bonjol meulaboh. Pada 1 Februari 2021 inilah sejarah penggabungan Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah menjadi satu kesatuan, PT Bank Syariah Indonesia (BSI) (Deo, 2021). Cakupan yang lebih luas dan modal yang lebih baik untuk berdagang dengan perusahaan lain untuk dapat bersaing dalam skala global. Penggabungan tiga bank syariah besar tersebut bertujuan untuk mewujudkan bank syariah yang dibanggakan masyarakat, yang diharapkan dapat menjadi sumber energi baru bagi pembangunan ekonomi negara dan berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat luas. Kehadiran Bank Syariah Indonesia juga mencerminkan wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal dan menawarkan itikad baik kepada seluruh alam (TAJUDIN & MULAZID, 2017).

Undang-undang Nomor 13 Tahun 2008 tentang Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH), dengan mempertimbangkan nilai manfaat yang langsung digunakan, atau disetorkan ke rekening Menteri Agama melalui Bank Umum Syariah atau Bank Umum Nasional yang ditunjuk oleh Menteri Agama. untuk biaya operasional penyelenggaraan haji (Indonesia & Branch, 2018). Kelebihan dari tabungan haji jenis ini adalah deposito ringan, pengurusan mudah, bebas biaya pengurusan, asuransi jiwa dan kecelakaan, online dengan Siskohat dan kebijakan penarikan sesuai kebutuhan nasabah saat nasabah membutuhkan dana. Keuntungan lain dari tabungan haji BSI KC meulaboh imam bonjol adalah mendapatkan dana talangan (Aji, 2008). Dana talangan sendiri adalah dana talangan yang diberikan oleh bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk mendapatkan nomor banku haji dan waktu penyelesaian BPIH. Bank BSI atau Bank Syariah adalah bank terbesar di Indonesia dia juga memiliki kesamaan dalam beberapa aspek, terutama dalam hal teknis penagihan, mekanisme transfer, teknologi komputer yang digunakan, dan persyaratan umum untuk memperoleh pembiayaannya (seperti KTP, NPWP, proposal, laporan keuangan, dll). Perbedaan mendasar antara keduanya menyangkut aspek hukum, struktur organisasi, operasional pembiayaan dan lingkungan kerja. Menurut Boesono (2007) dan Donna (2007), operasional bank syariah berbeda dengan bank tradisional setidaknya dalam tiga prinsip, terutama dalam hal melayani nasabah. yaitu Imbalan berdasarkan bagi hasil, dan keuntungan ditentukan oleh nasabah dan bank melalui negosiasi (Syariah & Demak, 2015)

KAJIAN PUSTAKA

Analisis swot

Bank Syariah Indonesia KC Imam Bonjol. mengidentifikasi swot ini sangat berguna bagi perusahaan untuk menghadapi persaingan dan menutupi kelemahan usaha di perbankan syariah ini juga digunakan untuk mengidentifikasi isu-isu internal dan eksternal yang mempengaruhi kemampuan kita dalam memasarkan produk kita. Analisa SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran).Strategi analisis SWOT meningkatkan daya saing PT. Bank Islam Indonesia tbk, KC Imam Bonjol menggunakan Strategi Pertumbuhan Bertujuan untuk mencapai penjualan asset usaha yang dapat dilakukan adalah Meminimalkan biaya untuk meningkatkan keuntungan.ada banyak rintangan untuk meningkatkan daya saing PT.Bank Syariah Indonesia tbk KC Imam Bonjol (Pt et al., 2020). Teknik SWOT atau sering di sebut dengan kelemahan dan kelebihan, peluang dan juga ancaman.pada umumnya merupakan satu teknik untuk pengenalan berbagai kondisi bagi perencanaan srategi.Setelah mengenali isu permasalahan yang dihadapi secara teoritis perlu di bangun kesepakatan antar apa saja yang diinginkan kedepan terhadap isu tersebut.tujuan utama analisis SWOT adala untuk mengidentifikasi strategi perusahaan secara keseluruhan.hampir setiap perusaan maupun pengamat bisnis dalam pendekatannya banyak menggunakan analisis SWOT.

Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat di pasarkan ke sebuah perusahaan dan juga dapat memuaskan kebutuhan ataupun keinginan kita sendiri.produk juga sering di sebut dengan merchandise,dalam manufaktur produk sering di beli dalam bentuk barang mentah dan akan di jual kembali sebagai barang jadi.dalam penelitian ini yang digunakan adalah dalam bentuk merek atau jasa (Yuliantari, 2015).

Tabungan haji

Bank merupakan pengganti sistem perbankan yang handal dan terpercaya. Tanpa terkecuali, seluruh masyarakat Indonesia akan tertarik, sehingga Bank Syariah Indonesia dapat menyediakan beragam produk yang dapat dipilih oleh masyarakat, salah satunya adalah Tabungan Haji, tabungan easy wadi'ah, tabungan mudharabah dan sekarang sudah ada tabungan ku di BSI Syariah (Ekonomi et al., 2015). Bank Syariah Indonesia melakukan berbagai strategi untuk meningkatkan produk tabungan haji, yaitu meningkatkan kerja sama dengan biro travel haji, mengikuti pameran tour dan travel umrah atau haji, memberikan souvenir kepada calon jamaah haji, melakukan promosi berupa standing banner, brosur, spanduk di cabang-cabang BSM, serta melakukan promosi melalui media-media yang ada dan juga menggunakan poster atau samduk untuk menarik pelnggan,namun siapa yang tidak ingin ketanah suci semua orang pasti menginginkanny. Tabungan Haji merupakan program tabungan bagi nasabah bank yang berminat pergi ke Tanah Suci.oleh karena itu akad yang digunakan di PT Bank Syariah

Indonesia KC meulaboh imam bonjol ini menggunakan akad mudharabah muthlaqah (Sodiq & Sodiq, 2017)

PT Bank BSI Meulaboh

Bank BSI meulaboh adalah kantor pusat yang ada di meulaboh, bank BSI ini dulunya yang BRI dan sekarang sudah di gantikan menjadi BSI SYARIAH. Bank ini terletak di jalan seuneok imam bonjol meulaboh. Tepat pada tanggal 1 Februari 2021 merupakan sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu PT Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan bank-bank ini akan menyatukan kelebihan dan kekurangan dari bank syariah ini sehingga akan menghadirkan pelayanan yang lebih baik dan menarik untuk para nasabah nantinya, jangkauan lebih luas, juga akan memiliki modal yang lebih baik untuk bertransaksi ke perusahaan lainnya. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (bankbsi.co.id, 2021)

METODE PENELITIAN

Dari pembahasan diatas bahwasanya peneliti meneliti di PT Bank Syariah Indonesia Tbk. KC meulaboh imam bonjol, penelitian ini dilakukan dilapangan yang. Penelitian yang peneliti gunakan disini bersifat analisis deskriptif kualitatif dimana penelitian ini berusaha melihat bagaimana proses dalam memasarkan produk tabungan haji di BSI KC Meulaboh Imam Bonjol. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis pendekatan induktif dan dilakukan pada kondisi alamiah dan bersifat penemuan. Penelitian lapangan (Field Research) yang bersifat deskriptif kualitatif, yaitu suatu penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu variabel, keadaan atau skala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Adapun syarat dan ketentuan untuk membuka tabungan haji ini sangatlah mudah yaitu cukup dengan foto copy KTP, NPWP (jika ada), SIM dan penyerahan setoran awal minimal Rp. 100.000.00, setoran selanjutnya sebesar Rp. 10.000,00 sehingga jumlah saldo yang didaftarkan ke siskohat adalah Rp. 25.100.000,00. Berikut merupakan Tabel untuk mendaftar tabungan haji:

Tabel 1. Alur untuk pendaftaran haji dan akad

Membuka tabungan haji di bank syariah Indonesia
Apabila Saldonya Sudah Mencapai Target Maka Nasabah Akan Mendapat Notifikasi Dari Pihak Bank

Nasabah Mendaftar Haji Terlebih Dikantor cabang BSI
BSI Akan menerbitkan Nomor Validasi sebagai bukti pendaftaran Haji
Maksimal 5 hari kerja jamaah pergi ke KEMENAG sesuai dengan alamat di KTP untuk mencetak Nomor Porsi
KEMENAG menerbitkan bukti storan awal dan diberikan kepada nasabah
Nasabah diinstruksikan untuk menyimpan bukti tersebut

Sumber: bsi.co.id

Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian tentang Analisis Swot Pada Produk Tabungan Haji BSI KC Meulaboh Imam Bonjol dalam penelitian ini peneliti diberikan waktu selama 5 bulan untuk meneliti tentang produk tabunga haji.

Pengumpulan Data

Untuk pengambilan datanya, peneliti menggunakan secara wawancara yaitu langsung mewawancari nasabah atau karyawan di BSI. dalam pengambilan data ini ada beberapa orang yang terlibat, seperti, kepala BOSM, karyawan, OB dikantor dan nasabah yang telah bergabung diproduk tabungan haji kc meulaboh imam bonjol. Selain dari wawancara ini saya juga mengambil data dari web di media social, transkrip, Koran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data yang di ambil untuk penelitian ini di PT BSI kc meulaboh imam bonjol, untuk informasi dan sampel yang saya kumpulkan secara wawancara yaitu dari karyawan di kantor dan dari nasabah yang telah bergabung dengan produk tabungan haji di PT Bank Syariah Indonesia KC meulaboh imam bonjol ini. Disini saya juga melihat Weaknesses and Strengths (SWOT), teknik SWOT sendiri sering disebut juga dengan Weaknesses and Strengths, Opportunities and Threats. Secara umum, ini adalah teknik yang menetapkan kondisi yang berbeda untuk perencanaan strategis. Klik disini untuk melihat dimana letak kelemahannya pada produk tabungan Haji KC Meulaboh Imam Bonjol. Untuk informasi atau data yang saya peroleh sebagai sumber primer yaitu sumber yang ditanyakan tentang saya pada saat wawancara. Dari penelitian ini mendapatkan data-data kunci yang diperoleh dari karyawan PT BSI KC Meulaboh Imam Bonjol dan juga terkait dengan permasalahan nomor nasabah haji produk tabungan BSI. Wawancara adalah sarana pengumpulan data untuk mencari informasi atau berinteraksi langsung dengan pelanggan sekitar dua orang atau lebih, hal ini untuk tujuan memperoleh

informasi untuk suatu penelitian tertentu.tujuan dari pembukaan rekening haji ini adalah untuk mempermudah masyarakat atau kita dalam menabung uang,skarena untuk kita ketanah suci tidak lah secepat yang dibayangkan ada tahapnya dan dibutuhkan waktu.

Dari hasil wawancara yang peneliti dapatkan yaitu kebanyakan karyawan di BSI Kc meulaboh imam bonjol sudah membuka tabungan haji tersebut, untuk perkembangan jumlah nasabah selama beralih ke BSI sudah mencapai 80 nasabah yang terdaftar, itu dari bulan 6 tahun 2021 sampai bulan 1 tahun 2022,untuk akadnya sendiri ada yang memakai akad mudharabah dan juga wadi'ah, itu tandanya karyawan sangat berantusias untuk menunaikan ibadah ke tanah suci dan juga karyawan di BSI ini juga mendaftarkannya untuk anaknya.untuk karyawan yang telah terdaftar di bank BSI ini sekitaran 50 sekian.dan ada juga masyarakat yang sudah banyak mendaftar di PT Bank Syaiah Indonesia tbk meulaboh imam bonjol.

Hal ini diperkuat lagi oleh bapak lutfi fuadi selaku karyawan di BSI Kc meulaboh imam bonjol dibidang back office.

“ Terkait dalam peran BSI selama peralihan BRI ke BSI pada tahun 2021 nasabah ataupun karyawan di BSI sangan-sangat berkeinginan untuk membuka tabungan haji,salah satunya yaitu bapak lutfi yang sudah membuka tabungan haji,beliau mengatakan bahwa membuka tabungan haji akan mempermudah kita untuk manabung dan juga untuk pendaftaran sebagai calon jamaah haji. Di tabungan haji tidak dikenakan biaya admistrasi, gratis perlindungan asuransi jiwa, dan provisi setiap bulan.” Berikut hasil wawancara Dari ibuk Fatimah selaku nasabah BSI beliau mengatakan bahwa “haji adalah rukun iman yang kelima,semua orang sangat ingin ketanah suci dan ingin melaksanakan ibadah haji,dengan adanya produk tabungan haji di Bank BSI ini saya lebih mudah untuk mendaftarkan haji”

Analisis SWOT di PT Bank Syariah Meulaboh Imam Bonjol.

a. Kekuatan (*Strangth*)

Faktor srategi internal		BOBOT (WEIGHTED)	PERINGKAT (RATING)	SKOR BOBOT
No	KEKUATAN (STRENGTH)			
1	Transaksi yang dilakukan untuk produk tabungan haji di BSI kanca meulaboh menggunakan sistem bagi hasil	0,102	3	0,306
2	Memudahkan nasabah dalam menabung untuk menunaikan ibadah haji dengan risiko yang kecil	0,3	4	1,2
3	Memiliki staf atau karyawan yang ramah dan melayani nasabah dengan baik	0,205	4	0,82
4	Tabungan haji bebas biaya administrasi setiap bulannya	0,075	3	0,225
TOTAL		0,682		2,551

Sumber:hasil penelitian di PT BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol , Tahun 2021

b. Kelemahan (*Weakness*)

NO	KELEMAHAN			
1	Uang yang sudah disetor oleh nasabah tidak bisa di tarik kembali	0,295	2	0,59
2	Untuk tabungan haji belum memiliki fasilitas ATM	0,023	2	0,046
TOTAL		0,318		0,636
JUMLAH		1		3,187

Sumber: hasil penelitian di PT BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol , Tahun 2021

c. Peluang (*opportunity*)

Faktor eksternal		BOBOT (WEIGHTED)	PERINGKAT (RATING)	SKOR BOBOT
No.	PELUANG			
1	Penduduk kota meulaboh rata-rata menganut agama islam	0,3	4	1,2
2	BSI merupakan satu satunya bank yang dapat membuka tabungan haji sejak usia dini	0,291	3	0,873
TOTAL		0,591		2,073

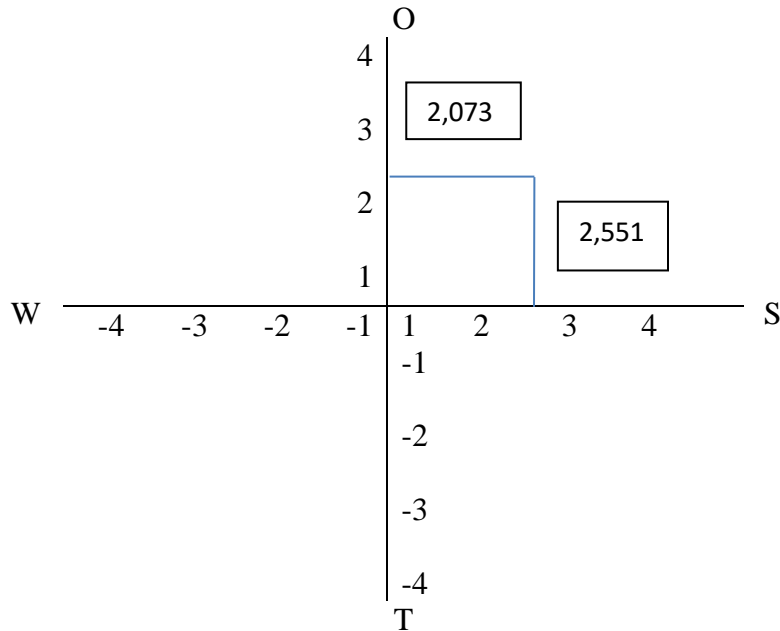
Sumber: hasil penelitian di PT BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol , Tahun 2021

d. Ancaman (*Threat*)

No.	ANCAMAN			
1	Harus bisa bersaing dengan bank syariah yang sudah lama berdiri	0,254	2	0,508
2	Sulit untuk menyakinkan nasabah karna merupakan bank yang baru beralih ke bank BSI	0,155	2	0,31
TOTAL		0,409		0,818
JUMLAH		1		2,891

Sumber: hasil penelitian di PT BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol , Tahun 2022

Gambar 1
Diagram Analisis SWOT



Sumber: hasil penelitian di PT BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol , Tahun 2021

Dari hasil penelitian di atas melalui IFAS dan EFAS menunjukkan bahwa BSI berencana membangun kerja sama untuk meningkatkan kualitas tabungan haji. Dalam lingkungan internal di posisi kekuatan (*strength*) dan dalam lingkungan eksternal yaitu diposisi peluang (*opportunity*) ini menunjukkan bobot dan rating yang cukup baik untuk PT BSI Meulaboh Imam Bonjol. Dari hasil yang didapat dari diagram analisis SWOT bahwa posisi PT BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol berada pada kuadran I yaitu OS, O yang berarti peluang (*opportunity*) dan S yang berarti kekuatan (*strength*) walaupun ada kelemahan atau tantangan dari produk tabungan haji itu tetap akan lebih kuat dikarenakan peluang yang ada juga lebih besar. Diagram I yaitu Growth Oriented Strategy, Strategi yang memanfaatkan peluang dan kekuatan dari sebuah produk, salah satu produk yaitu tabungan haji. Dalam posisi kekuatan transaksi yang dilakukan untuk produk tabungan haji PT BSI Meulaboh Imam Bonjol menggunakan bagi hasil dan tidak ada biaya administrasi hal ini menjadi kekuatan kita. Di posisi peluang Aceh Barat kebanyakan masyarakat beragama Islam hal ini tentunya menjadi peluang bagi kita untuk memasarkan produk haji ini, Dalam pemasaran ini tentunya kita harus membuat nasabah atau masyarakat untuk membuka tabungan haji ini.

Faktor kekuatan (internal) dan peluang (eksternal) di PT. BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol sebagai berikut: (1) Transaksi yang dilakukan untuk produk tabungan haji di BSI KC Meulaboh menggunakan sistem bagi hasil (Sistem bagi hasil adalah suatu sistem yang pembagiannya dilakukan secara adil dan sesuai kesepakatan bersama antara kedua belah pihak, serta dilakukannya akad setelah kesepakatan tersebut *deal*), dibandingkan dengan menabung tabungan haji di bank non-syariah yang masih menggunakan sistem bunga), (2) Memudahkan nasabah dalam menabung untuk menunaikan ibadah haji dengan risiko yang kecil (keamanan terjamin sehingga masalah pencurian tidak mudah terjadi, dan nasabah akan konsisten untuk terus menabung), (3) Memiliki staf atau karyawan yang ramah dan melayani nasabah dengan

baik (Nasabah merasa sangat di perhatikan dan dilayani dengan baik sehingga nasabah merasa puas menabung di BSI KC Meulaboh Imam Bonjol), (4) Tabungan haji bebas biaya administrasi setiap bulannya (memberi pelayanan yang dapat menghemat dan juga mengurangi pengeluaran nasabah dalam mengurus tabungan haji), (5) Penduduk kota meulaboh rata-rata menganut agama islam (Dalam hal ini peluang nasabah untuk membuka tabungan haji lebih besar dibandingkan dengan provinsi lain), (6) BSI merupakan satu satunya bank yang dapat membuka tabungan haji sejak usia dini(BSI tidak hanya memberikan peluang bagi nasabah yang berusia 18 tahun saja, tetapi juga memberikan kesempatan untuk nasabah usia dini agar dapat menabung di tabungan haji dari sekarang untuk dapat menunaikan ibadah haji di masa yang akan datang).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas diketahui bahwa:

1. Transaksi yang dilakukan untuk produk tabungan haji di BSI KC meulaboh menggunakan sistem bagi hasil (Sistem bagi hasil adalah suatu sistem yang pembagiannya dilakukan secara adil dan sesuai kesepakatan bersama antara kedua belah pihak, serta dilakukannya akad setelah kesepakatan tersebut *deal*), dibandingkan dengan menabung tabungan haji di bank non-syariah yang masih menggunakan sistem bunga)
2. Memudahkan nasabah dalam menabung untuk menunaikan ibadah haji dengan risiko yang kecil (keamanan terjamin sehingga masalah pencurian tidak mudah terjadi, dan nasabah akan konsisten untuk terus menabung)
3. Memiliki staf atau karyawan yang ramah dan melayani nasabah dengan baik (Nasabah merasa sangat di perhatikan dan dilayani dengan baik sehingga nasabah merasa puas menabung di BSI KC Meulaboh Imam Bonjol)
4. Tabungan haji bebas biaya administrasi setiap bulannya (memberi pelayanan yang dapat menghemat dan juga mengurangi pengeluaran nasabah dalam mengurus tabungan haji)
5. Penduduk kota meulaboh rata-rata menganut agama islam (Dalam hal ini peluang nasabah untuk membuka tabungan haji lebih besar dibandingkan dengan provinsi lain)
6. BSI merupakan satu satunya bank yang dapat membuka tabungan haji sejak usia dini (BSI tidak hanya memberikan peluang bagi nasabah yang berusia 18 tahun saja, tetapi juga memberikan kesempatan untuk nasabah usia dini agar dapat menabung di tabungan haji dari sekarang untuk dapat menunaikan ibadah haji di masa yang akan datang)

SARAN

Peneliti memberikan beberapa saran untuk membuka dan menabung di tabungan haji BSI Kc Meulaboh Imam Bonjol, antara lain:

1. Bagi perusahaan diharapkan untuk lebih meningkatkan Kekuatan (*Strength*) dan peluang (opportunity) agar nasabah akan semakin berminat untuk membuka dan menabung di tabungan haji pada BSI KC Meulaboh Imam Bonjol.
2. Bagi penelitian yang akan datang diharapkan agar lebih meneliti dengan lebih memperluas metode penelitian dan menambah teknik analisis SWOT yang lebih relevan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, C. K. (2008). *Pendekatan analisis Swot terhadap produk tabungan Haji Arafah: Studi kasus pada Bank Muamalat Indonesia*.
<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/18942>
- Deo. (2021). *Fakultas ekonomi dan bisnis islam institut agama islam negeri padangsidiimpuan 2021*.
- Ekonomi, D. I., Pascasarjana, P., Khaldun, U. I., & Sareal, T. (2015). *MODEL BISNIS KANVAS LAYANAN HAJI PT BANK SYARIAH X CABANG CIBINONG*. 1(2), 75–86.
<https://doi.org/10.17358/JABM.1.2.75>
- Indonesia, M., & Branch, S. (2018). *Swot analysis of saving products ib hijrah haji pt. bank muamalat indonesia supporting branch*. 62–74.
- Pt, P., Syariah, P., & Seketeng, P. (2020). *ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK ARRUM HAJI*. 17(3), 215–224.
- Sodiq, A., & Sodiq, A. (2017). *Analisis swot perkembangan perbankan syariah di indonesia*. 1, 15–28.
- Swot, A., Strategi, D., Produk, P., & Ib, T. B. (2015). *Analisis swot dalam strategi pemasaran produk tabungan batara ib (studi pada pt. bank btn syariah cabang semarang)*.
- Syariah, B. R. I., & Demak, K. C. P. (2015). *Oleh : PROGRAM D III PERBANKAN SYARI ' AH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM*.
- TAJUDIN, M. H., & MULAIZID, A. S. (2017). Pengaruh Promosi, Kepercayaan Dan Kesadaran Merek Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Haji (Mabrur) Bank Syariah Mandiri Kcp. Sawangan Kota Depok. *ISLAMICONOMIC: Jurnal Ekonomi Islam*, 8(1), 19–46. <https://doi.org/10.32678/ijej.v8i1.64>
- Yuliantari, K. (2015). *ANALISIS SWOT PADA*. November 1991, 1–7.