Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis
Vol 14, No 2 (2023): November, 143-149
Online ISSN: 2580-6882, Print ISSN: 2087-5304
http://eksis.unbari.ac.id, DOI 10.33087/eksis.v14i2.406

Analisis SWOT Terhadap Tabungan IB Hijrah Haji Studi Kasus Bank Muamalat Kcp Stabat

Upik Nurhasanah, Tuti Anggraini
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Jl. Willem Iskandar, Pasar V, Medan Estate[1]
*Correspondence: upiknurhasanah656@gmail.com, tuti.anggraini@uinsu.id

Abstrak. Besarnya biaya yg harus dimuntahkan buat menunaikan ibadah haji menjadi hambatan bagi warga Bagian Langkat. Tabungan IB Hijrah Haji ialah salah satu tabungan yg akan mempermudah proses bepergian menuju haji. Siapa sangka masih banyak warga yg belum mengetahui dan belum mengetahui tabungan haji, sehingga jumlah nasabah pada Bank KCP Stabat tidak dibutuhkan. Rumusan masalah pada penelitian ini diperkuat menggunakan analisis SWOT Bank Tabungan IB Hijrah Haji Muamalat KCP Stabat. Tujuan asal penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perkembangan dan peningkatan jumlah nasabah Tabungan IB Hijrah Haji di Bank Muamalat KCP Stabat. Metode penelitian yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah teoritis dan kualitatif. Pengumpulan data memakai metode wawancara dan observasi pribadi terhadap objek yg diteliti. Hasil studi matriks SWOT membagikan bahwa pinjaman Bank KCP Stabat memiliki keunggulan yang terdiri berasal pelayanan yang baik serta cukup cepat, bebas biaya pengelolaan, pilihan tabungan harian atau bulanan dan premi jiwa. Kelemahan Tabungan IB Hijrah Haji adalah kurangnya promosi dengan asal daya insan yang kurang memadai. Fasilitas yang ditawarkan Tabungan IB Hijrah Haji terletak pada lingkungan yang secara umum dikuasai penduduknya beragama Islam sehingga menarik minat nasabah lainnya, serta lokasi yg strategis serta praktis dijangkau. Ancaman terhadap produk tabungan ib Hijrah Haji ialah persaingan yg ketat karena jeda antar bank yg bertetangga dan pola nasabah yg krusial ketika produk yang sama dibandingkan antar bank.

Kata kunci : SWOT; Tabungan Haji

Abstract. *The large costs that must be incurred to perform the Hajj pilgrimage are an obstacle for residents of Langkat. IB Hijrah Haji Savings is one of the savings that will simplify the process of traveling to Hajj. Who would have thought that there are still many people who don't know and don't know about Hajj savings, so the number of customers at Bank KCP Stabat is not needed. The problem formulation in this research was strengthened using SWOT analysis of IB Hijrah Haji Muamalat KCP Stabat Savings Bank. The original aim of this research was to find out how the number of IB Hijrah Haji Savings customers at Bank Muamalat KCP Stabat has developed and increased. The research method used in this research is theoretical and qualitative. Data collection uses interview methods and personal observation of the objects studied. The results of the SWOT matrix study show that Bank KCP Stabat loans have advantages consisting of good and quite fast service, free management fees, daily or monthly savings options and life premiums. The weakness of IB Hijrah Haji Savings is the lack of promotion due to inadequate human resources. The facilities offered by Hijrah Haji IB Savings are located in an environment that is generally dominated by Muslim residents so that it attracts the interest of other customers, as well as a strategic location that is easy to reach. The threat to the ib Hijrah Haji savings product is intense competition due to gaps between neighboring banks and crucial customer patterns when the same product is compared between banks..*

Keywords **:** *SWOT; Hajj Savings*

PENDAHULUAN

Sejak didirikannya lembaga keuangan islam yang bernama *Islamic Development Bank* (IDB) pada tahun 1975, bank syariah otomatis berkembang dengan sangat pesat di dunia. Selain tu, bank syariah juga mengembangkan dana yang dihimpun untuk kepentingan yang berkaitan dengan ibadah, seperti dana zakat, infaq dan shodaqoh serta kegiatan uamalah lainnya, seperti simpanan wadiah dan mudharabah sebagaimana seperti bank konvensional yang juga menyalurkan dananya. Perkembangan bank islam dan penyebarannya sudah sampai ke Indonesia lebih tepatnya pada awal masa 80-an. Sehingga dilaksanakanlah diskusi perihal bank syariah sebaga salah satu pilar perekonomian islam pun dilakukan. Namun, pergerakan dan tindakan yang lebih terkhusus untuk mendirikan bank syariah di Indonesia baru bias dilakukan dan diterapkan ssepuluh tahun setelahnya, atau bias dibilang pada tahun 1990. Sistem perbankan yang berlandaskan prinsip syariah kemudian dikembangkan merupakan definisi dari bank syariah tu sendiri, sedang prinsip syariah sendiri

adalah prinsip hokum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan pada fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang berwenang dalam menetapkan fatwa dibidang syariah tersebut yang biasanya dikenal dengan Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menaungi langsung Dewan Syariah Nasional (DSN).

Sebagaimana dalam UU No. 21 tahun 2008 pasal 1 ayat 2 menyatakan bahwa, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan nya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Berdasarkan dari pasal tersebut, maka dapat diambil kesimpulan bahwasanya bank sebagai lembaga keuanganyang memiliki peran sebagai penghubung atau *intermediary* bagi masyarakat yang memiliki dana lebih dan masyarakat yang membutuhkan dana. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan dengan prinsip syariah dan menurut jenisnya bank syariah terdiri dari Bank Umum

Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Pendanaan atau *funding* pada bank syariah adalah istilah yang digunakan dalam pengumpulan dana, sedangkan pembiayaan atau *financing* merupakan istilah yang digunakan pada kegiatan penyaluran dana tersebut. Dengan dikeluarkannya pasal ini, maka harus diterima dan ditanggapi dengan positif bahwa pemerintah juga memiliki perhatian terhadap bank bagi hasil dan lebih popular dengan bank syariah. Maka dari itu sangat diperlukan adanya tindakan untuk memperkuat dan mendalami lebih lagi prinsip syariah kemudian mempertegas kembali kepada masyarakat bahwasanya bank syaraih tidak sama dan berbeda dengan bank konvensional. Produk pendanaan yang sangat umum dan masing-masing perbankan syariah maupun konvensional memiliki produk yang sama,yaitu tabungan. Nah, tabungan adalah produk bank yang mekanismenya berupa simpan atau menyimpan uang pada lembaga keuangan dimana nasabah dapat mengambil kembali uang atau simpanannya tersebut pada waktu yang tidak ada batasannya (bebas diambil kapan saja oleh nasabah/pemilik tabungan).

Melaksanakan ibadah haji dengan menunaikannya ke tanah suci merupakan salah satu rukun islam yang wajib dilaksanakan bagi umat islam yang mampu. Persiapan dana yang dilakukan sedini mungkin menjadi hal yang patut dilakukan oleh masyarakat mengingat bahwa meningkatnya jumlah jamaah dan biaya haji setiap tahunnya sehingga berpengaruh pada daftar tunggu keberangkatan menjadi semakin lama pula ditambah lagi biaya keberangkatan yangsemakin meningkat pertahunnya. Maka dari itu, menabung adalah solusi dan upaya yang menjadi pilihan terbaik bagi masyarakat yang ingin melakukan ibadah haji. Tabungan haji merupakan salah satu produk yang dikeluarkan oleh bank dalam mempermudah keberangkatan haji pada nasabahnya. Hal ini jugalah yang dilakukan oleh Bank Muamalat KCP Stabat yang siap menyediakan jasa berua pelayanan haji pada produk Tabungan Ib Hijrah Haji yang tentunya sangat memberikan kesempatan bagi seluruh lapisan masyarakat dalam memenuhi dan membuat persiapan dana dan biaya haji yang tentunya sesuai nomor porsinya dengan cara membuka tabungan di Bank Muamalat KCP Stabat.

Nah, berdasarkan observasi yang dilakukan penulis pada beberapa waktu lalu, bahwa masih terdapat kendala dalam produk tabungan haji ini yaitu salah satunya berupa kurangnya pengetahuan masyarakat tentang adanya produk tabungan haji pada bank Muamalat tersebut. Selain itu ada yang mengatakan bahwa apa yang menjadi keuggulan dari produk tabungan haji ini, dan apa yang menjadi alasan kuat agar masyarakat membuka tabungan haji di Bank Muamalat KCP Stabat tersebut. Berdasarkan observasi yang dilakukan maka sudah sangat jelas bahwa upaya dan usaha yang harus dilakukan oleh Bank Muamalat KCP Stabat adalah dengan lebih memberikan perhatian lebih pada hal kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan pada produk tabungan haji, hal ini sangat berpengaruh terhadap eksistensi bank itu sendiri baik secara langsung maupun tidak langsung mengingat nasabah sendiri memiliki peran yang besar dalam profit suatu bank.

Penentuan kinerja suatu perusahaan tidak lepas berasal banyak sekali upaya yang dilakukan, seperti analisis SWOT yg berupaya mengidentifikasi serta menganalisis kekuatan. Kelemahan, peluang dan ancaman. Informasi orang dalam atau berita mengenai peluang serta ancaman dapat diperoleh berasal aneka macam sumber, termasuk pelanggan, dokumen, bankir lain, serta perusahaan atau lembaga spesial lainnya. Analisis SWOT artinya cara untuk mengidentifikasi secara sistematis aneka macam faktor dalam membuat taktik perusahaan. Analisis ini didasarkan pada akal yang

memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalkan kelemahan serta ancaman. Perkembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan memiliki dampak yang akbar terhadap proses pengambilan keputusan strategis Perusahaan, artinya perlu dilakukan analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan dan menyusun rencana yg disesuaikan dengan keadaan waktu ini..

Dengan melakukan obserasi lapangan yang dilakukan selama kurang lebih dua minggu pada Bank Muamalat KCP Stabat, penulis sudah melakukan survei terjun ke masyarakat sekitaran Bank Muamalat KCP Stabat. Hasil yang diperoleh dari wawancara yang dilakukan terhadap masyarakat sekitar adalah berupa fakta yang mengejutkan, bahwasanya sebagian besar dari masyarakat tersebut tidak mengetahui adanya produk tabungan haji di Bank Muamalat Kcp Stabat. Dari fenomena tersebut pemanfaatan peluang yang ada pada bank belum termaksimalkan sepenuhnya walau sudah didukung dengan berbagai kekuatan yang ada. Adanya beberapatantangan yang belum tejawab sepenuhnya dibarengi dengan berbagai ancaman yang belum teratasi membuat perkembangan Bank Muamalat KCP Stabat harus dilakukan secara menyeluruhdan berkepanjangan. Dengan fenomena yang terlihat maka dari itu, penulis tertarik untuk melakukan analisis pada apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang saat ini di alami oleh Bank Muamalat KCP Stabat dengan menggunakan analisis SWOT terhadapproduk tabungan haji-nya.

METODE

Dalam hal ini penulis memakai metode penelitian naratif serta kualitatif, ialah penelitian serius pada penyajian serta penjelasan situasi di rakyat sesuai kabar, yang pada hal ini tidak mendukung prediksi atau hipotesis. pada Bank Muamalat KCP Stabat, penelitian dilakukan melalui wawancara, observasi eksklusif, dan studi pustaka yang ialah bagian dari metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini. Dalam kajian tadi, penulis berperan sebagai pengamat situasi, yg mengamati perilaku, insiden dan perubahan yg terjadi pada masyarakat, menggunakan memperhatikan gejala-gejala yg terlihat. Proses mengamati suatu tingkah laris atau sifat sedemikian rupa sebagai akibatnya data yang disajikan bersifat deskriptif diklaim penelitian kualitatif

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi sistematis banyak sekali faktor pada pengembangan strategi sesuai logika yg bisa memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Analisis SWOT bertujuan buat membandingkan faktor eksternal sebagai akibat berasal peluang dan ancaman dan faktor internal menjadi dampak dari kekuatan dan kelemahan.

Yang dikenal menggunakan metode SWOT atau Strengths, Weaknesses, Opportunities serta Threats, di hakikatnya ialah metode membaca istilah kualitatif dalam perencanaan strategis. Karena kita bisa mengenali rumor-rumor bermasalah yang nyata pada mata kita, maka krusial bagi para pemangku kepentingan buat menyepakati apa yg mereka inginkan dalam bidang ini pada masa depan. Oleh sebab itu, analisis SWOT dapat membantu Anda menentukan komponen mana yg perlu Anda tingkatkan, kurangi, atau bahkan ubah guna merampungkan dan menangani konflik yang terdapat..

Tabungan IB Hijrah Haji

Tabungan IB Hijrah Haji merupakan tabungan khusus porto haji yg membantu memperlancar niat serta langkah buat menjamin kepastian mewujudkan asa seseorang menunaikan ibadah haji di Tanah Suci. Melihat hal tersebut, pesatnya pertumbuhan serta banyaknya nasabah yang berminat pada tabungan IB Hijrah Haji bukanlah hal yang mustahil. Akibatnya, hal ini menjadi fase berkelanjutan bagi bank. Selain itu, simpanan ini tidak sama menggunakan simpanan lainnya sebab memakai akad wadiah yad dhamanah, yaitu titipan yg dapat dikelola oleh bank, serta kemudian nasabah mendapatkan kembali uang yang diinvestasikan pada ketika yg sudah ditentukan. Gunakan saldo awal minimal Rp. 100.000, maka nasabah dapat membuka rekening tabungan haji serta menabung hingga Rp. 25.000.000.

Strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Muamalat KCP Stabat adalah berupa memberikan layanan opsi jangka waktu menabung yang lama, sedang dan cepat, tentunya dengan nominal yang berbeda di setiap opsinya. Sehingga nasabah dapat memilih mana yang sesuai dengan kemampuan menabung dan menyicil tabungannya namun tidak dibatasi dengan waktu sehingga tidak tertinggal dari waktu tunggu keberangkatan. Dengan begitu,

maka nasabah akan merasakan pelayanan tanpa rasa khawatir ketika ingin menabung namun bukan dengan jumlah yang besar. Hal ini bisa menjadi nilai tambah bank dimata masyarakat sehingga banyak yang akhirnya menabung dan membuka rekening di Bank Muamalat KCP Stabat.

Promosi yang dilakukan oleh bank adalah dengan berbaur lebih dekat kepada seluruh nasabah dari berbagai jenis tabungan yang ada di bank, melalui tim marketing asuransi, melaui pengajian sampai pada saat manasik haji dengan cara melakukan dokumentasi yang nantinya akan dimasukkan ke brosur sebagai bahan promosi, bahkan langsung terjun ke lapangan yang dibawakan oleh mahasiswa/I magang yang menjalankan program magang di Bank Muamalat KCP Stabat. Sehingga dapat dilihat bahwa hal paling dominan dalam perkembangannya adalah penghimpunana dana yang mengalami peningkatan.

Kekuatan (Strenght) Produk Tabungan IB Hijrah Haji

Melihat dari mayoritas masyarakat Kabupaten Langkat yang menganut kepercayaan pada agama islam, maka sudah jelas hal ini menjadi faktor pendorong cenderung dominan dalam mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah Tabungan IB Hijrah Haji di Bank Muamalat KCP Stabat. Tentunya dengan servis layanan yang terbaik yang diberikan kepada nasabah serta proses pembukaan rekening awal nasabah sampai dengan pengambilan porsi serta pemilihan opsi cara menyicil tabungan. Namun demikian, produk Tabungan IB Hijrah Haji Bank Muamalat KCP Stabat memiliki kelebihan yang mungkin belum ada pada bank lainnya. Yaitu dengan membuka tabungan tidak dipungut biaya apapun dengan syarat saldo setoran awal Rp. 100.000-, kemudian dilanjutkan dengan tabungan dengan opsi ada yang perhari sampai perbulannya. Dimana opsi perhari hanya dengan menabung berkisar Rp. 3.000- 10.000 seterusnya sampai mencapai porsinya. Begitu juga dengan opsi tabungan perbulannya. Namun ada yang menarik di tabungan ini bahwasanya porsi haji juga telah berlaku bagi anak-anak, jadi orang tua yang ingin melaksanakan ibadah haji juga bisa mendaftarkan tabungan haji anaknya dengan syarat dan ketentuan yang berlaku tentunya. Selain itu setiap nasabah Tabungan IB Hijrah Haji di Bank Muamalat KCP Stabat juga senantiasa diberikan auransi jiwa Manulife tanpa adanya bayaran premi perbulannya sehingga apabila ada nasabah yang sebelum kebernagkatan meninggal dunia maka akan mendapat santunan berupa uang tunai sesuai dengan berapa saldo yang dimiliki nasabah tersebut.

Kelemahan (Weakness) Produk Tabungan IB Hijrah Haji

Produk ini memiliki beberapa kelemahan yang terlihat sejak awal dirilis. Terlepas asal posisinya, kelemahannya berasal dari perbankan pada serta luar negeri. Kelemahan produk Tabungan IB Hijarah Haji adalah kiprah asal daya manusia pada memasarkan produk ini sangat kecil sehingga kenaikan masih terkesan kurang efektif. Jika melihat kelemahan produk Tabungan Haji IB Hijrah dibandingkan menggunakan produk Tabungan Haji kompetitor, maka Anda masih dirugikan. Perlu diketahui bahwa tidak ada data pembanding berasal bank lain, namun inilah situasi ketika ini.

Dapat disimpulkan bahwa untuk kekurangan pada produk ini belum terlihat, sebab menilik langsung dari perkembangan nasabah haji di KCP Stabat. Dalam pemasaran produk Tabungan IB Hijrah Haji ini pihak bank dihadapkan pada beberapa problem yang mencakup didalamnya adalah kawasan atau wilayah pelosok yang tidak dapat terjangkau dalam jarak tempuh 1 sampai 2 jam sehingga tidak semua lapisan masyarakat dapat di kunjungi. Hal ini terjadi mengingat wilayah Kabupaten Langkat yang luas dan cukup besar di provinsi Sumatera Utara. Maka dari itu pihak bank snagat berharap kepada nasabah yang sudah memiliki tabungan membantu dengan mengulurkan waktunya dengan mempromosikan produk ini, sebab pihak bank tidak bisa dari segi waktu mengingat jarak yang begitu jauh. Selain hal itu faktor eksternal berupa faktor ekonomi menjadi salah satu hal yang berdampak pada penurunan jumlah nasabah.

Peluang (Opportunity) Produk Tabungan IB Hijrah Haji

Meningkatnya minat warga wilayah Langkat buat menunaikan ibadah haji menjadi salah satu bentuk peluang bagi Bank Muamalat KCP Stabat. Selain itu, pemilihan lokasi yg strategis di pusat kota Stabat, dekat perempatan jalan raya kota, juga memberikan peluang menarik bagi Bank Muamalat KCP Stabat dalam upaya menaikkan basis nasabahnya untuk menunaikan ibadah haji. Melakukan kegiatan promosi berupa penyebaran brosur, informasi bahkan pemasaran MLM (Multi Level

Marketing) kepada nasabah terdaftar bank. Hal ini ialah salah satu penelitian yg dilakukan sesuai kenaikan dan penurunan jumlah nasabah bank Muamalat KCP Stabat. tetapi hal ini tak dapat dilakukan tanpa hubungan dengan Departemen Agama . karena produk ini memberikan imbas langsung serta sangat terkenal pada kalangan rakyat.

Ancaman (Threat) Produk Tabungan IB Hijrah Haji

Persaingan produk yang semakin ketat dan pesat menjadikan pola pikir nasabah yang semakin kritis dan bijak dalam melihat perbandingan antar produk yang ada pada satu bank dengan bank lainnya. Sehingga hal tersebut tidak dapat dihindarkan lagi mengingat bahwa setiap bank memiliki kelebihan dan kekurangan pada masing-masing produknya. Adapun pesaing Bank Muamalat KCP Stabat adalah berupa BSI, Bank Sumut Syariah yang keseluruhan memiliki jarak antar lokasi yang tidak berjauhan antar satu sama lain dan sudah jelas bahwa ini menjadi ancaman nyata bagi Bank Muamalat KCP Stabat.

Tabel 1. Analisis SWOT Tabungan IB Hijrah Haji PT Bank Muamalat KCP Stabat

Faktor Internal	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
	1. Servis layanan yang cukup baik dan cekatan. 2. Pembukaan buku tabungan tanpa biaya apapun. 3. Adanya opsi pilihan tabungan perhari sampai perbulannya. 4. Menyediakan asuransi jiwa.	1. Kurangnya kegiatan promosi pada produk. 2. SDM yang masih kurang memadai, sehingga sulit mejangkau wilayah dengan jarak tempuh yang jauh.
Faktor Eksternal	Peluang (Opportunity) 1. Mayoritas masyarakat di wilayah Kabupaten Langkat secara keseluruhan beragama islam. 2. Seiring berjalannya waktu nasabah yang berminat pada tabungan haji semakin meningkat dari tahun ke tahun. Sehingga menjadi bahan untuk mempererat keja sama dengan Depag. 3. Lokasi yang strategis berada di dekat bundaran tugu sehingga mudah untuk diingat oleh masyarakat sekitar dan mudah dijangkau karena tepat berada di pinggir jalan. Sehingga hal ini menjadi peluang bagi Bank Muamalat KCP Stabat dalam peningkatan jumlah nasabahnya.	Threats (Ancaman) 1. Persaingan antar produk pada bank menjadikan nasabah pilah pilih pada produk yang akan digunakannya. Dengan begitu Bank Muamalat KCP Stabat harus memaksimalkan strategi promosi pada produk Tabungan IB Hijrah Haji. 2. Lokasi atau jarak antar bank pesaing yang tidak terlalu berjauhan. 3. Pola pikir nasabah yang sudah mampu membandingkan produk yang satu dengan yang lainnya.

Menyelenggarakan analisis SWOT strategis alternatif berdasarkan EFAS (external Strategic Factors Analysis Summary) yg merangkum faktor-faktor strategis eksternal, terutama dalam konteks peluang dan ancaman atau faktor-faktor faktor strategis eksternal perusahaan. Kita akan menggunakan Dna IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary) atau faktor strategis internal perusahaan, strategi yg dapat diterapkan sang Bank Muamalat KCP Stabat dengan menghasilkan arah strategis pembentukan menggunakan menggunakan matriks SWOT.

Tabel 2. Matriks SWOT

IFAS **EFAS**	**Strenght (S)** 1. Servis layanan yang cukup baik dan cekatan. 2. Pembukaan buku tabungan tanpa biaya apapun 3. Adanya opsi pilihan tabungan perhari sampaiperbulannya 4. Menyediakan asuransi jiwa	**Weakness (W)** 1. Kurangnya kegiatan promosi pada produk. 2. SDM yang masih kurang memadai, sehingga sulit mejangkau wilayah dengan jarak tempuh yangjauh.
Opportunity (O) 1. Mayoritas masyarakat di wilayah Kabupaten Langkat secara keseluruhan beragama islam. 2. Seiring berjalannyawaktu nasabah yang berminat pada tabungan haji semakin meningkat dari tahun ke tahun. Sehingga menjadi bahan untuk mempererat keja sama dengan Depag. 3. Lokasi yang strategis	**Strategi SO** 1. Mempertahankan kualitasproduk. 2. Memperkuat relasi danmemperluas jaringan. 3. Lebih aktif lagi dalambersosialisasi promosi. 4. Memperkuat sumber daya insani agar kedepannya lebihprofessional.	**Strategi WO** 1. Menjaga kepercayaan nasabah agar tidak merusak citra perusahaan. 2. Memperluas relasi *marketing* sehingga tabungan IB Hijrah Haji dengan mudahnya dikenaloleh masyarakat luas. 3. Meningkatkan lebih keras lagi promosi produk. 4. Mengoptimalisasilkansumber daya insani pada
berada di dekat bundaran tugu sehingga mudah untuk diingat oleh masyarakat sekitar dan mudah dijangkau karena tepat berada di pinggir jalan. Sehingga hal ini menjadi peluang bagi Bank Muamalat KCP Stabat dalam peningkatan jumlah nasabahnya.		dtrategi promosi produk.
Threats (T) 1. Persaingan antar produk pada bank menjadikan nasabah pilah pilih pada produk yang akan digunakannya. Dengan begitu Bank Muamalat KCP Stabat harus memaksimalkan strategi promosi pada produk Tabungan IB Hijrah Haji. 2. Lokasi atau jarak antar bank pesaing yang tidak terlalu berjauhan. 3. Pola pikir nasabah yang sudahmampu membandingkan produk yang satu dengan yang lainnya.	**Strategi ST** 1. Menjaga karakteristik pada produk serta servis layanan harus lebih ditingkatkan. 2. Menjangkau area dan wilayah yang belum terjamah oleh pemasaran dan promosi sebelumnya. 3. Terus melakukan promosi tanpa jeda.	**Strategi WT** 1. Selalu melakukan pemantaun terhadap tingkat kepuasan nasabah. 2. Melakukan evaluasi terhadap kelemahan yang ada. 3. Menciptakan ide-ide baru dalam melakukan promosi dan sosialisasi pada produk tabungan IB Hijrah Haji ini. 4. Menjaga efektivitas dan efisiensi pada strategi pemasaran dan promosi. 5. Menjaga dan mempertahankan citra perusahaan.

SIMPULAN

Tabungan spesifik nasabah haji ini berdasarkan penelitian yang dilakukan sang Bank Muamalat KCP Stabat IB Tabungan Hijrah Haji. Analisis SWOTserta menggunakan mengidentifikasi banyak sekali faktor secara sistematis, kami mengembangkan taktik berbasis nalar yang dapat memaksimalkan kekuatan serta peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. sang karena itu, tujuan analisis SWOT adalah buat mempertahankan kelebihan produk tabungan IB Hijra Haji, menaikkan keuntungan berasal peluang yg terdapat, mengurangi kekurangan dan mencegah ancaman terhadap kualitas internal dan eksternal.

Analisis SWOT terhadap produk tabungan IB Hijrah Haji membentuk strategi SO seperti menaikkan pelayanan nasabah, mendukung ulama, berbagi keuangan syariah (khususnya produk tabungan IB Hijrah Haji), menjaga kualitas produk, mempererat silaturahmi serta memperluas jaringan. Berpartisipasilah lebih aktif dalam kampanye sosial serta hargai humanisme Anda buat menjadi lebih profesional

di masa depan. seni manajemen WO bertujuan buat menciptakan kepercayaan pelanggan tanpa mensugesti gambaran perusahaan, serta memperluas hubungan pemasaran agar masyarakat simpel mengetahui tabungan IB Hijra Haji, mempersulit promosi produk, serta menaikkan sumber daya insan untuk taktik promosi produk. Strategi ST menjaga karakteristik pada produk serta servis layanan harus lebih ditingkatkan, menjangkau area dan wilayah yang belum terjamaholeh pemasaran dan promosi sebelumnya, terus melakukan promosi tanpa jeda. Kemudian strategi WT selalu melakukan pemantaun terhadap tingkat kepuasan nasabah, melakukan evaluasi terhadap kelemahan yang ada, menciptakan ide-ide baru dalam melakukan promosi dan sosialisasi pada produk tabungan IB Hijrah Haji ini, menjaga efektivitas dan efisiensi pada strategi pemasaran dan promosi, menjaga dan mempertahankan citra perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Angriani, D (2020). *Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Produk pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Parepare*., repository.iainpare.ac.id, http://repository.iainpare.ac.id/2210/4/15.2300.148%20BAB%203.pdf

Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT teknis membedah kasus bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia PustakaUmum, 2006) Cet. Ke 12 h. 19.

Karim, Adiwarman. *Bank Islam: Analisis Fikih dan Keuangan.* (Jakarta: PT Raja GrafindoPersada, 2004).

Medina, E (2021). *Analisis Peluang Dan Tantangan Branchless Banking Pada Pt. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Kantor Cabang Medan Balai Kota*., repository.uinsu.ac.id, http://repository.uinsu.ac.id/id/eprint/12916

Novian, AC (2022). *ANALISIS PRODUK TABUNGAN HAJI PADA BANK MUAMALAT KCP*

BONE DENGAN PENDEKATAN SWOT., repositori.iain-bone.ac.id, http://repositori.iain-bone.ac.id/854/

Riswanto, A, Sulastyawati, D, & Ghoni, MA (2020). *Strategi Pemasaran Produk Tabungan iBHijrah Haji pada PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Curup*., e-theses.iaincurup.ac.id, http://e-theses.iaincurup.ac.id/id/eprint/1035

Siregar, N (2021). STRATEGI MARKETING BANK MUAMALAT DALAM MENARIK

NASABAH MELALUI ANALISA SWOT. *EKSYA: Jurnal Ekonomi Syariah*, jurnal.stain-madina.ac.id, https://jurnal.stain-madina.ac.id/index.php/eksya/article/view/866.

Sa'diah, SH (2022). *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Nasabah Haji (Studi Kasus di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Banjarmasin).*, idr.uin-antasari.ac.id, http://idr.uin-antasari.ac.id/id/eprint/21619.

Siregar, H (2021). *Strategi pengembangan Produk Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah PTBank Muamalat Indonesia, Tbk KCP Panyabungan*., etd.uinsyahada.ac.id, http://etd.uinsyahada.ac.id/id/eprint/7034

Vera, IH, & Windari, AD SWOT ANALYSIS OF SAVING PRODUCTS IB HIJRAH HAJI PT. BANK MUAMALAT INDONESIA SUPPORTING BRANCH.

jurnal.iainpadangsidimpuan.ac.id, http://jurnal.iain-padangsidimpuan.ac.id/index.php/jsbanking/article/view/4836