

ANALISIS KEUNGGULAN DAN KEKURANGAN PRODUK TABUNGAN WADIAH DI BPRS BHAKTI HAJI MALANG

Astrid Sari¹

¹, Perbankan Syari'ah, Universitas Islam Raden Rahmat Malang, Malang, Indonesia

ABSTRAK

BPRS Bhakti Haji Malang merupakan lembaga keuangan syariah yang berkomitmen memberikan layanan sesuai prinsip Islam. Produk unggulan yang ditawarkan adalah tabungan wadiah, yang mengedepankan akad titipan bebas riba dengan keunggulan seperti tanpa biaya administrasi, fleksibilitas penarikan dana, serta jaminan keamanan oleh bank dan LPS. Namun, produk ini menghadapi beberapa kendala, antara lain ketidakpastian imbal hasil, rendahnya pemahaman masyarakat terhadap akad syariah, serta keterbatasan akses layanan digital. Selain itu, tantangan persaingan dengan bank konvensional dan promosi yang masih minim turut memengaruhi daya tarik produk. Untuk mengatasi hal tersebut, BPRS Bhakti Haji Malang perlu mengimplementasikan strategi pengembangan berupa peningkatan kualitas layanan, edukasi masyarakat, pemanfaatan teknologi digital, perluasan promosi, dan kemitraan strategis. Langkah-langkah ini diharapkan dapat memperluas jangkauan layanan dan memperkuat posisi BPRS Bhakti Haji Malang sebagai lembaga keuangan syariah yang terpercaya.

KATA KUNCI

Tabungan Wadiah, BPRS, Akad Wadiah, Keunggulan Dan Kekurangan



**MJ Bahrain : Jurnal
Keuangan Islam dan
Akuntansi**

ABSTRACT

BPRS Bhakti Haji Malang is a sharia financial institution that is committed to providing services in accordance with Islamic principles. The leading product offered is wadiah savings, which prioritizes a riba-free deposit contract with advantages such as no administration fees, flexible fund withdrawals, and security guarantees by banks and LPS. However, this product faces several obstacles, including uncertainty of returns, low public understanding of sharia contracts, and limited access to digital services. In addition, the challenges of competition with conventional banks and minimal promotions also affect the attractiveness of the product. To overcome this, BPRS Bhakti Haji Malang needs to implement a development strategy in the form of improving service quality, public education, utilizing digital technology, expanding promotions, and strategic partnerships. These steps are expected to expand the reach of services and strengthen the position of BPRS Bhakti Haji Malang as a trusted sharia financial institution.

KEYWORDS

Wadiah Savings, BPRS, Wadiah Contract, advantages and disadvantages

A. PENDAHULUAN

Tabungan wadiah, yang menggunakan akad wadiah yad dhamanah, adalah salah satu produk unggulan perbankan syariah. Bank bertindak sebagai penerima dana dari nasabah dengan keamanan dan fleksibilitas dalam mengelolanya. Menurut (Ahmad1986) dalam Fiqh al-Syafi'iyah, wadiah dapat didefinisikan sebagai barang yang diserahkan kepada seorang individu dengan tujuan agar dirawat dengan baik. Itu juga dapat diartikan sebagai titipan murni dari pihak yang menitipkan barang kepada pihak yang menyimpan yang diberi amanah atau kepercayaan, baik individu maupun badan hukum. Produk ini menawarkan solusi bagi mereka yang menginginkan layanan simpanan yang tidak melibatkan riba dan sesuai dengan prinsip Islam.

BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) Bhakti Haji Malang merupakan salah satu institusi keuangan syariah yang berkomitmen untuk menyediakan produk dan layanan berbasis syariah kepada masyarakat, khususnya di daerah Malang dan sekitarnya. Salah satu produk unggulan yang mereka tawarkan adalah tabungan wadiah, yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menyimpan dana dengan aman, transparan, dan sesuai dengan prinsip syariah. Namun, untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri perbankan, baik dari lembaga keuangan konvensional maupun syariah lainnya, penting bagi BPRS Bhakti Haji Malang untuk memastikan bahwa produk tabungan wadiah mereka benar-benar memiliki nilai dan kompetitif dari berbagai aspek.

Kelayakan suatu produk perbankan tidak hanya ditentukan oleh kesesuaiannya dengan prinsip syariah, tetapi juga oleh berbagai faktor lainnya seperti daya tarik bagi nasabah, efisiensi operasional, manfaat ekonomi, serta kontribusinya terhadap kesejahteraan sosial. Oleh karena itu, diperlukan analisis mendalam untuk menilai kelayakan produk tabungan wadiah di BPRS Bhakti Haji Malang. Analisis ini mencakup berbagai dimensi, mulai dari aspek hukum (kesesuaian dengan fatwa DSN-MUI dan regulasi OJK), aspek ekonomi (profitabilitas dan daya saing), hingga aspek sosial (penerimaan masyarakat dan dampaknya terhadap inklusi keuangan).

Penelitian ini juga relevan mengingat tantangan-tantangan yang dihadapi oleh BPRS secara umum, seperti keterbatasan modal dibandingkan dengan bank umum syariah, rendahnya literasi keuangan syariah di kalangan masyarakat, serta kebutuhan untuk terus berinovasi dalam menghadirkan produk-produk baru. Dengan melakukan analisis kelayakan terhadap produk tabungan wadiah di BPRS Bhakti Haji Malang, dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif, metode ini dapat digunakan untuk mendeskripsikan dan menganalisis produk tabungan wadiah secara mendalam. Teknik pengumpulan data dapat dilakukan melalui wawancara, observasi, dan studi pustaka untuk mendapatkan informasi yang komprehensif tentang produk dan persepsi nasabah, dengan itu penelitian ini bertujuan untuk menganalisis produk tabungan wadiah, mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi daya tarik produk tabungan wadiah di mata nasabah, mengidentifikasi keunggulan dan kekurangan produk tabungan wadiah, serta mengevaluasi kekurangan dari produk tabungan di BPRS Bhakti Haji Malang.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan produk tabungan wadi'ah di BPRS Bhakti Haji Malang. Dalam prosesnya, penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan kualitatif dipilih untuk memahami fenomena yang terkait dengan pengelolaan dan implementasi produk tabungan wadi'ah. Data yang terkumpul kemudian diolah dan dianalisis untuk mengevaluasi apakah produk ini layak untuk diterapkan dan dikembangkan lebih lanjut. Teknik pengumpulan data diperoleh melalui wawancara dan observasi. Wawancara mendalam dengan beberapa karyawan serta beberapa nasabah pengguna produk tabungan wadi'ah di BPRS Bhakti Haji Malang. Observasi dilakukan dengan cara mengamati langsung proses operasional terkait tabungan wadi'ah di BPRS Bhakti Haji Malang. Pengamatan ini mencakup interaksi antara petugas bank dan nasabah yang berjumlah 3 orang, serta pelaksanaan sistem bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

BPRS Bhakti Haji Malang didirikan oleh Yayasan Bhakti Haji Malang, yang awalnya merupakan koperasi non syariah dan kemudian bertransformasi menjadi lembaga keuangan berbasis syariah. Proses pendiriannya melalui beberapa tahapan penting, mulai dari pertemuan pengurus yayasan dengan para ahli ekonomi pada 12 September 1991, penyetoran jaminan ke Bank Negara Indonesia, hingga pengajuan dan persetujuan izin prinsip serta izin operasional oleh Menteri Keuangan. Akhirnya, BPRS Bhakti Haji Malang resmi beroperasi pada 9 Mei 1996 dan mulai melayani masyarakat pada 11 Maret 1996 (Mandasari, 2008).

Produk tabungan wadi'ah di BPRS Bhakti Haji Malang merupakan simpanan yang penarikannya harus memenuhi syarat tertentu dan tidak dapat dilakukan dengan cek atau alat pembayaran lain. Produk ini menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah, yaitu akad titipan di mana bank sebagai penerima titipan berhak mengelola dana yang dititipkan dan bertanggung jawab penuh atas keamanannya. Jika terjadi kerugian akibat kelalaian bank, maka bank wajib mengganti kerugian tersebut. Berbeda dengan akad wadi'ah yad amanah yang merupakan titipan murni, dalam akad wadi'ah yad dhamanah, bank boleh memanfaatkan dana untuk kegiatan bisnis atau investasi sesuai prinsip syariah. Namun, nasabah tidak berhak menerima bagi hasil dari keuntungan bank, karena tujuan utama produk ini adalah sebagai sarana penyimpanan dana, bukan instrumen investasi.

Jenis produk tabungan yang menggunakan akad wadi'ah di BPRS Bhakti Haji Malang antara lain Tabungan Bhakti Utama dan Tabungan Bhakti Masa. Tabungan Bhakti Utama memungkinkan setoran dan penarikan dana kapan saja, dengan sistem bonus sukarela dari bank untuk akad wadi'ah, serta bagi hasil untuk akad mudharabah. Tabungan Bhakti Masa diperuntukkan untuk tujuan tertentu seperti haji, umrah, qurban, idul fitri, pendidikan, dan lain-lain, dengan setoran awal yang berbeda sesuai jenis tabungan. Sementara itu, Deposito Bhakti Mulia menggunakan akad mudharabah dengan sistem bagi hasil dan jangka waktu tertentu.

Pembukaan rekening tabungan di BPRS Bhakti Haji Malang, nasabah harus mengisi formulir pembukaan tabungan atau deposito, menyerahkan fotokopi KTP/SIM, dan menandatangani kesepakatan atau akad. Karakteristik utama produk tabungan wadiah adalah tanpa imbal hasil tetap, keamanan dana yang dijamin oleh bank dan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), fleksibilitas penarikan dan setoran, bebas riba, serta umumnya tanpa biaya administrasi bulanan.

Keunggulan dan kekurangan tentu ada dalam suatu produk, terutama pada produk tabungan wadiah di BPRS Bhakti Haji Malang. Hasil wawancara menunjukkan bahwa salah satu kekurangan produk tabungan wadiah di BPRS Bhakti Haji Malang adalah fasilitas yang terbatas serta belum ada fitur digital atau ATM.

Informan 1

“BPRS disini masih belum mempunyai fitur digital seperti ATM atau mobile banking dan sejenisnya, karena akses nasabahnya masih kurang”

Sedangkan keunggulan produk tabungan wadiah di BPRS Bhakti Haji Malang juga begitu banyak, dimana hal tersebut juga menjadi daya tarik bagi produk tabungan wadiah di BPRS Bhakti Haji Malang.

Informan 2

“Produk tabungan disini semua gratis biaya administrasi , proses menabung yang mudah dan bahkan ada gratis sembako untuk nasabah baru”

Table 1 Keunggulan Dan Kekurangan Produk Tabungan Wadiah Di BPRS Bhakti Haji Malang

Aspek	Keunggulan	Kekurangan
Prinsip Syariah	Bebas riba, sesuai hukum Islam	Tidak ada bagi hasil (Hanya titipan) sehingga kurang menarik
Keamanan Dana	Dana nasabah dijamin aman	Tidak ada jaminan keuntungan
Biaya Administrasi	Biaya administrasi rendah atau bahkan gratis	Fasilitas terbatas dibanding produk tabungan konvensional
Fitur dan Layanan	Mendukung transaksi syariah, layanan ramah syariah	Belum ada fitur digital atau ATM, mobile banking, dan sejenisnya
Target Nasabah	Lokasi yang dekat dengan pasar tradisional menjadi daya tarik pedagang atau masyarakat sekitar untuk menjadi nasabah	Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai konsep tabungan wadiah atau produk syariah membuat sedikit kesulitan sehingga perlu dilakukan sosialisasi terlebih dahulu
Marketing	Melakukan marketing dengan terjun langsung ke masyarakat di desa setempat	Kurangnya promosi melalui akses digital, sehingga marketing kurang luas dan stuck di masyarakat setempat

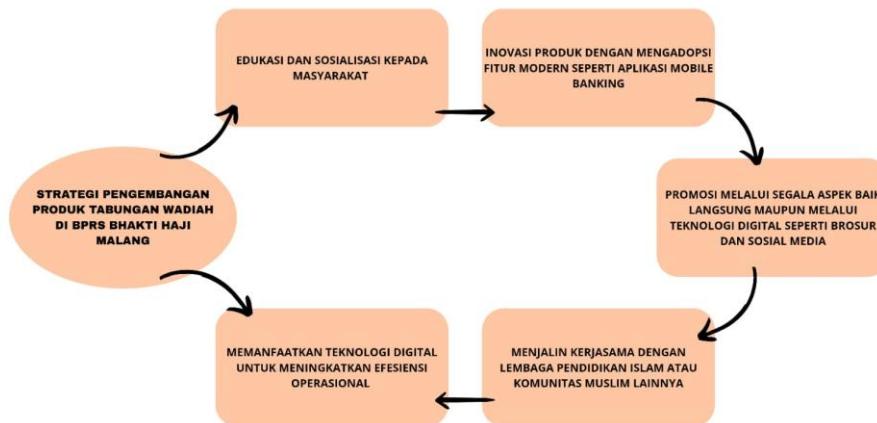
Sumber : Hasil Wawancara Penulis

Tabungan wadiah BPRS Bhakti Haji Malang memiliki banyak keunggulan yang membuatnya menarik bagi orang-orang yang ingin bertransaksi dengan prinsip syariah. Pertama, produk ini sesuai dengan prinsip syariah karena menggunakan akad titipan (wadiah) dan bebas dari riba. Ini memberikan keyakinan bagi konsumen yang mengutamakan aspek keamanan keuangan. Kedua, bank bertanggung jawab penuh atas dana nasabah dan siap mengembalikannya kapan saja sesuai permintaan nasabah. Ini menjamin sepenuhnya keamanan dana nasabah. Selain itu, BPRS Bhakti Haji Malang secara sukarela memberikan bonus atau hadiah kepada pelanggan sebagai penghargaan, meskipun tidak memberikan hasil tetap. Selain itu, produk tabungan wadiah tidak mengenakan biaya administrasi bulanan, sehingga pelanggan dapat menabung tanpa biaya tambahan. Produk ini juga sangat fleksibel, dengan dana dapat dicairkan kapan saja dan tanpa batas maksimal penarikan, dengan penarikan minimal sebesar Rp 10.000.

Meskipun demikian, tabungan wadiah memiliki beberapa kekurangan. Salah satu kelemahan utama produk ini adalah bonus yang diberikan tidak tetap dan tidak terjamin. Ini membuatnya tidak kompetitif dibandingkan dengan produk investasi lain seperti tabungan mudharabah atau deposito syariah yang menawarkan hasil. Selain itu, tabungan wadiah masih kurang dipahami oleh masyarakat tentang manfaatnya dibandingkan produk bank konvensional. Akibatnya, potensi pasar produk ini belum maksimal. Karena bank konvensional sering menawarkan produk dengan bunga tinggi atau program menarik seperti cashback, daya saing tabungan wadiah menjadi lebih sulit. Produk tabungan wadiah di BPRS Bhakti Haji Malang belum banyak dipromosikan, sehingga tidak banyak orang yang tahu tentangnya. Terakhir, karena layanan produk ini tidak didukung oleh teknologi digital, pelanggan hanya dapat melakukan transaksi secara langsung di kantor BPRS Bhakti Haji Malang. Ini membuat transaksi lebih sulit dan tidak nyaman bagi mereka.

Beberapa aspek penting penyebab produk tabungan wadiah BPRS Bhakti Haji Malang menjadi menarik. Pertama, faktor utama yang sangat memengaruhi keputusan konsumen untuk menggunakan produk tabungan adalah kualitas pelayanan. Klien cenderung memilih bank yang memiliki pelayanan terbaik, yang mencakup karyawan yang ramah, kecepatan proses layanan, dan kemudahan akses. Observasi menunjukkan bahwa BPRS Bhakti Haji Malang mampu memenuhi standar kualitas pelayanan dengan sangat baik, meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan. Selain itu, fakta bahwa layanan dapat diakses secara mudah juga menjadi daya tarik tersendiri bagi pelanggan. Fasilitas tambahan, seperti program hadiah, ditawarkan oleh BPRS Bhakti Haji Malang kepada pelanggan baru yang membuka rekening tabungan, dapat mendorong masyarakat untuk membeli produk ini. Ketiga, lokasi kantor yang strategis sangat membantu masyarakat sekitar bertransaksi. Lokasi BPRS Bhakti Haji Malang di Pasar Tradisional Bululawang membuatnya mudah diakses, terutama bagi pedagang dan komunitas di sekitarnya. Dengan demikian, layanan tabungan wadiah menjadi lebih nyaman dan digunakan lebih sering di BPRS Bhakti Haji Malang. Ketiga faktor ini bekerja sama untuk meningkatkan daya tarik produk tabungan wadiah.

Gambar 1 Strategi Pengembangan Produk Tabungan Wadiah Di BPRS Bhakti Haji Malang



Sumber : Adopsi Anggraini, et al., 2024

BPRS Bhakti Haji Malang dapat menerapkan beberapa strategi pengembangan untuk meningkatkan daya tarik produk tabungan wadiah. Untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang konsep akad wadiah dan keuntungan yang ditawarkan oleh produk ini. Pertama edukasi dan sosialisasi sangat penting ini dapat dilakukan secara langsung kepada masyarakat melalui penggunaan media sosial dan kampanye pemasaran digital yang menarik dan informatif. Kedua, perlu dilakukan inovasi produk dengan memasukkan fitur modern. Misalnya, aplikasi mobile banking berbasis syariah harus dikembangkan, yang akan membuat pelanggan lebih mudah mengakses layanan dan meningkatkan pengalaman bertransaksi mereka. Ketiga, promosi produk harus lebih gencar dilakukan melalui brosur dan media sosial karena kemajuan teknologi digital dapat menarik pelanggan di luar komunitas sekitar kantor BPRS. Keempat, kemitraan strategis dengan lembaga pendidikan Islam atau komunitas Muslim dapat membantu meningkatkan jangkauan pasar potensial dan menumbuhkan kepercayaan masyarakat terhadap produk. Diharapkan bahwa produk tabungan wadiah akan semakin populer dan diminati oleh masyarakat luas jika strategi-strategi ini diterapkan secara konsisten.

D. KESIMPULAN

BPRS Bhakti Haji Malang merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang lahir dari inisiatif Yayasan Bhakti Haji Malang dalam menjawab kebutuhan masyarakat akan layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Sejak berdiri secara resmi pada tahun 1996, BPRS ini terus berkomitmen untuk memberikan pelayanan berbasis syariah dengan menjaga nilai-nilai keadilan, kejujuran, dan transparansi.

Salah satu produk unggulan yang ditawarkan adalah tabungan wadiah, yakni simpanan berdasarkan akad wadiah yad dhamanah yang bersifat titipan dan bebas dari unsur riba. Produk ini memiliki beberapa keunggulan seperti tidak dikenakan biaya administrasi, fleksibilitas dalam penarikan dana, serta jaminan keamanan dana oleh bank dan LPS. Meski tidak

menawarkan imbal hasil tetap, bank tetap dapat memberikan bonus secara sukarela kepada nasabah.

Namun demikian, tabungan wadiah juga memiliki kekurangan yang perlu diperhatikan, antara lain belum adanya kepastian imbal hasil, minimnya pemahaman masyarakat terhadap akad syariah, serta keterbatasan akses layanan digital. Tantangan lain yang dihadapi adalah daya saing dengan bank konvensional dan masih terbatasnya promosi yang dilakukan oleh pihak bank.

Untuk meningkatkan daya tarik produk tabungan wadiah, BPRS Bhakti Haji Malang perlu menerapkan strategi pengembangan yang tepat, seperti peningkatan kualitas layanan, edukasi kepada masyarakat, pemanfaatan teknologi digital, promosi yang lebih luas, serta menjalin kemitraan strategis. Melalui langkah-langkah ini, diharapkan BPRS Bhakti Haji Malang mampu memperluas jangkauan layanan dan memperkuat posisinya sebagai lembaga keuangan syariah yang dipercaya oleh masyarakat.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini¹, Y. R., Fitri, &, & Latifah, N. (2024). Penerapan Analisis Swot Pada Strategi Pemasaran Syariah Produk Tabungan Easy Wadiah Di Bsi Kc Sidoarjo Jenggolo. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, A Samuelson. Paul & William D Nordhaus. 1997. *Mikroekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Banyuasin, A. L. F. (2021). Analisis Produk Tabungan Wadi ' Ah Pada Pt . Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. *Jurnal Ilmah Perbankan Syariah*, 1, 1–10. Menggunakan Produk Tabungan Wadiah Di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati. <https://repository.umj.ac.id/4791/>
- BPRS Bhakti Haji. (n.d.). Sarana Peningkatan Ekonomi Ummat. Diakses pada 15 Juni 2025, dari <https://bprsbhaktihaji.co.id/>
- Bryan Lowes Leslie Davies & Christopher Pass, Collins Kamus Lengkap Ekonomi Edisi Kedua, Erlangga, Jakarta, 1994
- Maulida Jam'ah, & Ahmad Amin Dalimunthe. (2022). Analisis Produk Tabungan Wadiah Dan Mudharabah Di Bsi Kcp Medan Pulo Brayan. *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(3), 257–268. <https://doi.org/10.51903/jupea.v2i3.354>
- Handayani. (2019). Analisis Implementasi Akad Wadiah. http://e-theses.iaincurup.ac.id/1038/%0Ahttp://e-theses.iaincurup.ac.id/1038/1/ANALISIS_IMPLEMENTASI_AKAD_WADIAH.pdf
- Hidayatullah, H. A. I. (2020). Motivasi Nasabah Menggunakan Produk Tabungan Wadiah Di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Fatmawati. <https://repository.umj.ac.id/4791/>
- Idris Ahmad, Fiqh al-Syafi'iyah, (Jakarta: Karya Indah, 1986), h. 182.
- Mandasari, F. M. A. I. (2008). Sistem pengendalian pembiayaan murabahah pada bprs bhakti haji malang skripsi (Skripsi Sarjana Universitas Islam Negri Malang)
- Muljono, Djoko, Buku Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah,(Yogyakarta: Andi, 2015), Hal. 59
- Sari, R. S., Fasa, M. I., Islam, U., Raden, N., Lampung, I., & Lampung, K. B. (2024). ANALISIS TABUNGAN WADIAH DAN TABUNGAN

MUDHARABAH DI BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) ANALISIS
TABUNGAN WADIAH DAN TABUNGAN MUDHARABAH DI BANK
SYARIAH INDONESIA (BSI). 2(10).

- Wadiah, D., & Sulistiowati, E. (2017). Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Pemberian Bonus Dalam Produk Penghimpunan. Eprints.Walisongo.Ac.Id. Retrieved from <http://eprints.walisongo.ac.id/7802/1/132311120.pdf>
- Zulpan, A. (2023). Analisis Yuridis Sistem Bagi Hasil Produk Simpanan Wadiah Pada Bank Syariah. Majalah Keadilan, 23, 52–61. <https://journals.unihaz.ac.id/index.php/keadilan/article/view/4151>