



RINGKASAN EKSEKUTIF

M. TAUFIQ AL AMIN, 2009. Analisis Strategi Portofolio Produk Tabungan di PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI). Dibawah bimbingan **IMAM TEGUH SAPTONO** dan **HENY K.S DARYANTO**.

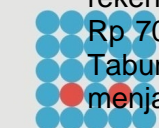
Krisis moneter dan krisis global yang terjadi berimbas kepada sektor perbankan nasional. Sektor perbankan syariah merupakan sektor perbankan yang mengalami sedikit dampak dari krisis moneter dan krisis global. Dalam rangka membangun kembali sistem perbankan yang sehat guna mendukung pemulihan perekonomian nasional, pemerintah telah mengambil berbagai kebijakan khususnya untuk mendorong perkembangan bank syariah. Pemerintah telah menerbitkan UU No. 10 tentang perubahan UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan dan UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah.

Bank Muamalat adalah bank Islam pertama di Indonesia yang dirintis umat Islam Indonesia dan didukung Majelis Ulama Indonesia (MUI) serta tokoh Muslim di Nusantara. Dari tahun 1998 hingga 2007, total aset Bank Muamalat meningkat mendekati 2,100 % dan ekuitas tumbuh sebesar 2,000 %. Perkembangan tersebut menambah jumlah aset Bank Muamalat menjadi Rp 10,57 triliun di akhir tahun 2007, dengan modal pemegang saham mencapai Rp 84,16 miliar dan pencapaian laba bersih sebesar Rp 145,33 miliar sehingga menjadikannya bank syariah yang paling menguntungkan di Indonesia. Pencapaian laba bersih Perseroan untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2007 mencapai Rp145,3 miliar, meningkat sebesar 34,1% dari Rp108,4 miliar tahun 2006. Pencapaian jumlah pembiayaan, DPK maupun laba bersih di tahun 2007 tersebut masing-masing mencakup 77,6%, 78,2% dan 72,6% dari RKAT Bank Muamalat tahun 2007.

Dana pihak ketiga merupakan sumber pendanaan utama Bank Muamalat. Berdasarkan PSAK 59, dana pihak ketiga digolongkan menjadi *Wadiah* (titipan) dan *Mudharabah* (bagi hasil). Simpanan tersebut terdiri dari Giro Wadiah dan Tabungan Wadiah. Investasi tidak terikat mencakupi Deposito Mudharabah dan Tabungan Mudharabah. Jumlah dana pihak ketiga yang berhasil dihimpun selama tahun 2006 mengalami peningkatan hingga 27,11% dari Rp 6.837,43 miliar pada akhir 2006 menjadi Rp 8.691,33 miliar di akhir tahun 2007. Selain itu terjadi penambahan jumlah rekening dari 1.527.825 rekening pada tahun 2006 menjadi 2.148.395 rekening pada akhir 2007. Peningkatan yang signifikan terjadi pada rekening tabungan yang tumbuh dari 1.358.187 rekening pada tahun 2006 menjadi 1.964.414 per akhir tahun 2007. Kontribusi terbesar terhadap peningkatan jumlah rekening tabungan ini disumbangkan oleh Shar-E. Sebanyak 575.562 rekening Shar-E baru tercatat pada tahun 2007, menandai pertumbuhan sebesar 86,7% dalam jumlah rekening Shar-E yang mencapai 1.239.439 rekening per akhir tahun 2007. Sementara itu, saldo total Shar-E meningkat dari Rp 701,81 miliar menjadi Rp 1.191,60 miliar. Jumlah Deposito Mudharabah dan Tabungan Mudharabah meningkat masing-masing sebesar 19,20% dan 36,01%, menjadi Rp 4.353,83 miliar dan Rp 3.407,78 miliar pada akhir tahun 2007.

Berdasarkan latar belakang diatas, perumusan masalah penelitian ini adalah (1) bagaimana posisi strategi perusahaan Bank Muamalat Indonesia (BMI), (2) bagaimana posisi masing-masing produk tabungan, giro wadiah maupun deposito mudharabah Bank Muamalat, dan (3) bagaimana implikasi strategis masing-masing produk tabungan, giro wadiah maupun deposito mudharabah dan bagaimana pengembangannya di masa datang.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MAB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



Metode dalam penelitian ini Metode Deskriptif. Pengumpulan data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan menggunakan kuesioner dan observasi langsung di lapangan. Sedangkan pengumpulan data sekunder diperoleh melalui data internal perusahaan dan studi kepustakaan, tulisan/laporan yang telah ada seperti kebijakan atau peraturan pemerintah, data statistik perbankan, kajian perbankan dan data lainnya dari pihak-pihak terkait. Pengambilan contoh/responden dilakukan dengan menggunakan teknik pengambilan contoh secara sengaja (*purposive sampling*). Responden yang dipilih adalah pihak manajemen dari internal PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang dianggap kompeten untuk mengetahui kebijakan, konsep pendapat dan penilaian yang berkaitan dengan pengelolaan dan pengembangan bisnis PT. BMI. Analisis data menggunakan analisis internal dan eksternal, matriks IE serta SWOT untuk alternatif strategi korporasi. Sedangkan untuk menganalisis posisi bersaing produk menggunakan matriks GE (*General Electric*) dan AHP (*Analytical Hierachy Process*) untuk prioritas strategi produk.

Berdasarkan hasil analisis matriks IE posisi korporat PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) berada pada kuadran V dengan strategi pertahankan dan pelihara. Sedangkan hasil dari matriks TOWS diperoleh beberapa alternatif strategi sebagai berikut :

1. Strategi S-O (*Strenghts-Opportunity*)

- Mempertahankan pangsa pasar yang ada.
- Memperluas jaringan operasional dengan cara membuka kantor cabang (KC)/kantor cabang pembantu (KCP) dan unit pelayanan.
- Menjalin kerjasama atau aliansi dengan instansi-instansi tertentu atau universitas.
- Mengembangkan lini produk dengan cara memanfaatkan jaringan yang luas (pengembangan layanan pengiriman uang (*in bound*) dari luar negeri melalui pola aliansi kerjasama strategis maupun keagenan).

2. Strategi W-O (*Weaknesess-Opportunity*)

- Merekrut sumber daya insani yang berkualitas melalui (MODP, *Outsourcing*) dan memberikan pelatihan kepada sumber daya insani yang ada (*Perfomance Management, Problem Solving Dicission Making, Manajemen SDM, Manajemen Pelatihan dan Leadership*).
- Peningkatan pelayanan nasabah khususnya pada gerai muamalat.
- Menambah fasilitas dan jaringan ATM.
- Melakukan investasi untuk mendukung perbaikan layanan terhadap nasabah.

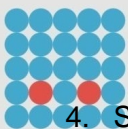
3. Strategi S-T (*Strenghts-Threats*)

- Menonjolkan keunggulan produk dalam promosi.
- Melakukan pengembangan dan inovasi produk (dapat dilakukan melalui layanan *Convertibility, Accessibility, Reliability* (CAR) dari Shar-e).
- Mempertahankan dan membangun nasabah yang loyal.

4. Strategi W-T (*Weaknesess-Threats*)

- Melakukan aliansi strategis untuk memperoleh akses teknologi.
- Melakukan kerjasama dengan lembaga keuangan islam internasional dalam rangka peningkatan modal (investasi).
- Menjalin kerjasama dengan instansi/universitas.

© Hak cipta milik IPB, tahun 2009





Hasil analisis portofolio produk dengan matriks GE didasarkan pada dua dimensi, yaitu daya tarik industri dan kekuatan bisnis. Dari posisi produk saat ini dalam matriks GE, terlihat bahwa produk Tabungan Ummat dan Deposito Mudharabah dalam posisi Investasi dan tumbuh sedangkan Tabungan Ummat Junior, Shar-e, Arafah, Ukhuwah dan Giro Wadiah berada dalam posisi selektif.

Beberapa implikasi strategis berdasarkan hasil analisis matriks GE yang dapat direkomendasikan adalah sebagai berikut :

A. Strategi produk tabungan

1. Melakukan pengembangan produk, yaitu memperbaiki atau memodifikasi produk Tabungan melalui penambahan fitur dan fasilitas produk dengan memanfaatkan teknologi.
2. Meningkatkan kualitas sumber daya insani (SDI), agar memiliki menjadi insan yang unggul.
3. Melakukan aliansi strategis untuk memperoleh akses teknologi sehingga dapat menekan biaya investasi.
4. Melakukan kerjasama dengan lembaga keuangan islam internasional maupun kekuatan ekonomi lainnya dalam rangka investasi maupun pemasaran.
5. Melakukan pengembangan pasar dengan membuka jaringan layanan dan kantor cabang yang baru.

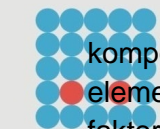
B. Strategi Deposito Mudharabah

1. Melakukan kerjasama dengan lembaga keuangan islam internasional maupun kekuatan ekonomi lainnya dalam rangka investasi.
2. Meningkatkan kualitas sumber daya insani (SDI), agar memiliki menjadi insan yang unggul.
3. Melakukan pengembangan pasar dengan membuka jaringan layanan dan kantor cabang yang baru.

C. Strategi Giro Wadiah

1. Melakukan pengembangan produk, yaitu memperbaiki atau memodifikasi produk melalui penambahan fitur dan fasilitas produk dengan memanfaatkan teknologi.
2. Meningkatkan kualitas sumber daya insani (SDI), agar memiliki menjadi insan yang unggul.
3. Melakukan aliansi strategis untuk memperoleh akses teknologi sehingga dapat menekan biaya investasi.
4. Melakukan kerjasama dengan lembaga keuangan islam internasional maupun kekuatan ekonomi lainnya dalam rangka investasi maupun pemasaran.
5. Melakukan pengembangan pasar dengan membuka jaringan layanan dan kantor cabang yang baru.

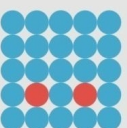
Hasil analisis AHP untuk (1) Penilaian kuantitatif terhadap berbagai komponen pada hirarki utama dengan membandingkan satu elemen dengan elemen lainnya dalam rangka mendukung fokus utama, dapat diketahui bahwa faktor prioritas pertama adalah Inovasi produk yang berpengaruh dalam penerapan strategi pada Bank Muamalat Indonesia (BMI). Sedangkan prioritas kedua adalah Sumber Daya Insani (SDI). (2) Untuk elemen aktor yang mempengaruhi strategi produk Bank Muamalat Indonesia (BMI), Aktor yang paling memiliki kontribusi terkuat adalah Bagian Funding & Network. Sedangkan





Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB, tahun 2009



MB-IPB
Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

aktor prioritas kedua adalah Bagian Keuangan & Administrasi. (3) beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh Bank Muamalat Indonesia (BMI), tujuan yang memiliki kontribusi terkuat adalah Memperbaiki kelemahan dan membangun keunggulan dengan bobot. Sedangkan tujuan prioritas kedua adalah memimpin berdasarkan sekmen. (4) aspek alternatif strategi diperoleh Alternatif strategi prioritas pertama adalah melakukan pengembangan produk. Sedangkan prioritas startegi kedua adalah memberikan pelatihan kepada sumber daya insani (SDI) dan merekrut SDI yang berkualitas.

Kata Kunci : Bank Muamalat, Portofolio Produk, Matriks TOWS, Matriks GE (*General Electric*), AHP (*Analitical Hierarchy Process*), Tabungan Shar-e, Tabungan Ummat, Deposito Mudharabah, Giro Wadiah.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.