



## Inovasi Produk pada Akad Mudharabah di Bank Syariah Indonesia (BSI)

Naswa Sasmita<sup>1\*</sup>, Rizky Bayu Pratama<sup>2</sup>, Natasya<sup>3</sup>, Husni Kamal<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Islam Negeri Sultanah Nahrasiyah Lhokseumawe, Indonesia

Email: [\\*naswasasmita30@gmail.com](mailto:*naswasasmita30@gmail.com)<sup>1</sup>, [rizkibayupratama2004@gmail.com](mailto:rizkibayupratama2004@gmail.com)<sup>2</sup>,  
[nnst86736@gmail.com](mailto:nnst86736@gmail.com)<sup>3</sup>, [husnikamal@iainlhoksumawe.ac.id](mailto:husnikamal@iainlhoksumawe.ac.id)<sup>4</sup>

Korespondensi Penulis: [naswasasmita30@gmail.com](mailto:naswasasmita30@gmail.com)

**Abstract.** *This study examines the innovation of Hajj Savings products based on the mudharabah contract at Bank Syariah Indonesia (BSI). The innovations include digitalization of services, integration with the Ministry of Religious Affairs' SISKOHAT system, and the development of new features such as collective savings, gamification, and auto-debit. The objective of these innovations is to facilitate Muslims in planning and saving for Hajj funds according to Sharia principles, enhance service accessibility, and provide added value tailored to modern customer needs. The findings indicate that these product innovations offer significant benefits to customers, including convenience, security, and fair profit-sharing, as well as advantages for BSI in terms of increased third-party funds, operational efficiency, and market expansion. This study emphasizes the importance of sustainable innovation grounded in Sharia principles in the development of Islamic banking products to support financial inclusion and improve service quality.*

**Keywords:** *Mudharabah Contract, Bank Syariah Indonesia (BSI), Islamic Banking*

**Abstrak.** Penelitian ini membahas inovasi produk Tabungan Haji yang menggunakan akad mudharabah di Bank Syariah Indonesia (BSI). Inovasi tersebut mencakup digitalisasi layanan, integrasi dengan sistem SISKOHAT Kementerian Agama, serta pengembangan fitur-fitur baru seperti tabungan haji kolektif, gamifikasi, dan auto-debit. Tujuan inovasi ini adalah untuk memudahkan masyarakat dalam merencanakan dan menabung dana haji secara syariah, meningkatkan aksesibilitas layanan, dan memberikan nilai tambah yang sesuai dengan kebutuhan nasabah modern. Hasil penelitian menunjukkan bahwa inovasi produk ini memberikan manfaat signifikan baik bagi nasabah, berupa kemudahan, keamanan, dan bagi hasil yang adil, maupun bagi BSI dalam hal peningkatan dana pihak ketiga, efisiensi operasional, dan perluasan pangsa pasar. Studi ini menegaskan pentingnya inovasi berkelanjutan yang berlandaskan prinsip syariah dalam pengembangan produk perbankan syariah untuk mendukung inklusi keuangan dan meningkatkan kualitas layanan.

**Kata Kunci:** Akad Mudharabah, Bank Syariah Indonesia (BSI), Perbankan Syariah

### 1. LATAR BELAKANG

Perbankan syariah di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Namun, kontribusi pembiayaan dengan akad mudharabah masih relatif kecil dibandingkan dengan akad lainnya seperti murabahah dan musyarakah. Data menunjukkan bahwa pada Desember 2023, pembiayaan mudharabah hanya mencapai 2,16% dari total pembiayaan, meskipun mengalami pertumbuhan sebesar 18,08% dibandingkan tahun sebelumnya. Perbankan syariah di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Namun, kontribusi pembiayaan dengan akad mudharabah masih relatif kecil dibandingkan dengan akad lainnya seperti murabahah dan musyarakah. Data menunjukkan bahwa pada Desember 2023, pembiayaan mudharabah hanya mencapai 2,16% dari total pembiayaan, meskipun mengalami pertumbuhan sebesar 18,08% dibandingkan tahun sebelumnya. (Mudharabah, Bank, and Sitompul 2024)

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga telah menerbitkan Pedoman Produk Pembiayaan Mudharabah Perbankan Syariah pada Oktober 2024 sebagai upaya untuk memberikan panduan yang komprehensif bagi industri perbankan syariah dalam menerapkan produk pembiayaan mudharabah dengan tetap memperhatikan prinsip syariah dan kehati-hatian. Dengan adanya berbagai inovasi dan dukungan regulasi tersebut, diharapkan produk pembiayaan mudharabah dapat lebih berkembang dan memberikan kontribusi yang signifikan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi syariah di Indonesia. (Syariah and Produk, n.d.)

Bank Syariah Indonesia (BSI), yang terbentuk dari merger tiga bank syariah besar (Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah) pada tahun 2021, berkomitmen untuk melakukan inovasi pada produk tabungan haji agar sesuai dengan kebutuhan nasabah modern dan prinsip syariah. Inovasi ini menjadi penting mengingat meningkatnya animo masyarakat untuk menabung haji secara terencana dan transparan. (Putri and Alam 2022)

Selain itu, Dalam perkembangan transaksi pembiayaan oleh bank syariah di Indonesia lebih mengandalkan skema pembiayaan Murabahah (jual-beli) dibanding dengan skema pembiayaan Mudharabah (bagi-hasil). Hal tersebut dibuktikan hasil snapshot perbankan syariah di Indonesia yang dirilis oleh otoritas jasa keuangan (OJK) per Juni 2018 menunjukkan bahwa market share perbankan syariah mencapai 5,70%, namun ketika berbicara transaksi akad sangat didominasi oleh akad murabahah berkisar 51,77%. Musyarakah 36,86%, sedangkan mudharabah pada level 5,27% dan akad ijarah hanya pada 3,18 (Qomar 2018)

Tabungan haji merupakan produk keuangan yang khusus dirancang untuk membantu umat Muslim merencanakan dan mempersiapkan biaya ibadah haji secara syariah. Produk ini menggunakan akad mudharabah, yakni bentuk kerja sama antara nasabah sebagai pemilik dana (shahibul maal) dan bank sebagai pengelola dana (mudharib), dengan pembagian keuntungan sesuai nisbah yang disepakati.

Menunaikan ibadah haji adalah bentuk ritual tahunan yang dilaksanakan setiap Muslim sedunia yang mampu (baik material, fisik, dan keilmuan) dengan berkunjung dan melaksanakan beberapa kegiatan di beberapa tempat di Arab Saudi pada suatu waktu yang telah ditentukan (bulan Zulhijjah). Ibadah haji sesungguhnya menjadi suatu kewajiban bagi umat Islam. Hadirnya Bank Syariah dengan produk tabungan haji ini memberikan kemudahan nasabah calon jamaah haji dengan menyisihkan sebagian uangnya sehingga dapat melakukan biaya perjalanan ibadah haji. Tabungan yang biasanya memakai akad mudharabah ini juga memberikan peluang kerjasama antara pihak bank dan masyarakat.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan studi literatur terhadap laporan tahunan BSI, publikasi resmi, artikel jurnal, dan berita terkait inovasi produk tabungan haji berbasis akad mudharabah antara tahun 2020 hingga 2025. Data dianalisis secara sistematis untuk mengidentifikasi bentuk inovasi dan dampaknya.

### A. Landasan Teori

#### 1. Konsep Produk Akad Mudharabah

Akad mudharabah adalah perjanjian antara pemilik modal (shahibul maal) dan pengelola usaha (mudharib) untuk menjalankan suatu usaha dengan pembagian keuntungan sesuai nisbah yang disepakati. Kerugian dalam akad ini sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal, kecuali jika disebabkan oleh kelalaian atau kesalahan pengelola usaha. Fatwa DSN-MUI No. 115/DSN-MUI/IX/2017 menegaskan bahwa pembagian nisbah harus jelas dan tertulis untuk menghindari perselisihan di kemudian hari.

Akad mudharabah dalam konteks tabungan haji memiliki ciri khas sebagai akad bagi hasil, dimana nasabah menaruh dana dan bank mengelola dana tersebut dengan risiko keuntungan dibagi sesuai nisbah, sementara kerugian menjadi tanggung jawab nasabah jika bukan karena kelalaian bank. Hasil pengelolaan dana tabungan haji yang terhimpun di bank, dapat disalurkan lagi kepada nasabah lain dengan akad yang lain pula, salah satunya seperti penyaluran ke dalam bentuk pembiayaan murabahah, ijarah dan lain sebagainya.

Pada dasarnya dana haji itu boleh di kelola usahakan dengan jalan yang baik dan atas dasar kerelaan atau kesepakatan bersama seperti halnya dengan penyaluran dana dengan menggunakan akad mudharabah, sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S AnNissa ayat 29 yang artinya: “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”

Dalam ayat di atas, sudah jelas disebutkan bahwa harta itu bisa dikelola dengan jalan perniagaan dengan asas suka atau kesepakatan bersama, dan kaitannya dengan tabungan haji di Bank Syariah Indonesia, bahwa sudah ada kesepakatan antara nasabah tabungan haji dalam hal ini pemilik dana dengan pihak bank bahwa akan dilakukannya pengelola usaha dengan dana tersebut sehingga menghasilkan keuntungan dan nantinya

akan di bagi hasilkan sesuai nisbah yang telah disepakati bersama, dan tentunya penyaluran dananya pun digunakan untuk jalan perniagaan yang sesuai dengan syariah.

## 2. Skema dan Model Akad Mudharabah.

### A. Tahapan dan Alur Skema:

#### a) Pembukaan Rekening Tabungan Haji.

Nasabah membuka rekening tabungan haji di BSI melalui aplikasi BYOND BSI atau datang ke cabang. Nasabah menandatangani akad mudharabah muthlaqah sebagai dasar hubungan kontraktual.

#### b) Setoran Dana

Nasabah melakukan setoran rutin (bulanan/tahapan sesuai kemampuan). Dana yang terkumpul akan dikelola oleh bank dalam kegiatan usaha syariah (misalnya pembiayaan sektor riil, investasi halal).

#### c) Pengelolaan Dana

Bank bertindak sebagai pengelola (mudharib) dan menginvestasikan dana secara profesional. Risiko usaha dikelola oleh bank, namun risiko kerugian investasi secara prinsip ditanggung nasabah jika tidak ada unsur kelalaian.

#### d) Perhitungan dan Pembagian Hasil.

Keuntungan dari hasil pengelolaan dana dibagikan berdasarkan nisbah. Misalnya: 85% untuk nasabah, 15% untuk bank. Nisbah diinformasikan di awal secara transparan dan bisa berubah dengan pemberitahuan sebelumnya.

#### e) Pendaftaran Haji dan Penarikan Dana

Setelah saldo mencapai minimal Rp25 juta, nasabah dapat mendaftar haji melalui sistem yang telah terintegrasi dengan BSI.

Dalam perhitungan bagi hasil, langkah-langkah awal dalam penentuan bagi hasil adalah:

1. Penetapan nisbah bagi hasil untuk tabungan haji mudharabah sebesar 15% : 85%, jadi 15% untuk shohibul maal (nasabah) dan 85% untuk mudharib (BSI KCP Stabat).
2. Menghitung saldo rata-rata tabungan masing-masing nasabah.
3. Menghitung total rata-rata harian tabungan haji nasabah.
4. Menghitung jumlah pendapatan BSI diperoleh dari keuntungan produk pembiayaan, wakalah, dan pendapatan lain-lainnya. Perhitungan pendapatan

menggunakan pendekatan revenue sharing yaitu pendapatan yang dibagikan dihitung berdasarkan pendapatan kotor (gross sales).

Penentuan nisbah bagi hasil pada tabungan haji di Bank Syariah Indonesia didasarkan pada:

1. Besarnya nisbah didasarkan atas kesepakatan bersama.
2. Perhitungan bagi hasil akan dilakukan atas dasar saldo rata-rata.
3. Bagi hasil akan dibayarkan setiap bulannya.
4. Pajak atas tabungan akan dipotong dan bagi hasil sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Prinsip bagi hasil tidak hanya keuntungan tetapi terdapat unsur keadilan, dimana besar benefit yang diperoleh nasabah sangat tergantung kepada kemampuan bank dalam menginvestasikan dana-dana yang diamanahkan kepada bank. Hal ini menunjukkan keuntungan yang diperoleh tidak hanya bagi nasabah juga bank sebagai pengelola. Sistem bagi hasil menguntungkan peminjam terutama ketika kondisi perekonomian yang sulit, sehingga dapat membantu memperkecil resiko. Kedua, pemodal diuntungkan melalui kemampuan bank untuk mengelola dana yang disimpan dan diputar bank kepada para pengusaha dan investor, sehingga semua pihak dapat menerima manfaat dan perlakukan adil sebagaimana yang diterapkan dalam Islam.

#### B. Model Akad Mudharabah dalam Tabungan Haji di BSI

- Pihak Pertama (Shahibul Maal): Nasabah pemilik dana.
- Pihak Kedua (Mudharib): BSI sebagai pengelola dana.
- Akad: Mudharabah Muthlaqah (bebas tapi sesuai prinsip syariah).
- Nisbah Bagi Hasil: Disepakati di awal dan diumumkan secara transparan.
- Penggunaan Dana: Dikelola dalam sektor halal dan minim risiko.

#### **B. Inovasi Produk Tabungan Haji pada Akad Mudharabah**

##### 1. Digitalisasi Layanan melalui Aplikasi BYOND by BSI

BSI mempermudah proses pembukaan dan pengelolaan Tabungan Haji melalui aplikasi BYOND by BSI. Nasabah dapat membuka rekening Tabungan Haji dengan setoran awal minimal Rp100.000 secara online, tanpa perlu mengunjungi kantor cabang. Aplikasi ini juga menyediakan fitur pelunasan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH) secara digital, serta notifikasi saat saldo mencukupi untuk pendaftaran porsi haji.

2. Integrasi dengan Sistem SISKOHAT Kementerian Agama

Tabungan Haji BSI telah terintegrasi dengan Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) milik Kementerian Agama. Hal ini memungkinkan proses pendaftaran haji menjadi lebih cepat dan transparan, serta memudahkan nasabah dalam memantau status pendaftaran mereka.

3. Fasilitas Auto-Debet dan Notifikasi Saldo

Untuk membantu nasabah menabung secara konsisten, BSI menyediakan fasilitas auto-debet bulanan dari rekening utama ke Tabungan Haji. Selain itu, nasabah akan menerima notifikasi saat saldo tabungan telah mencapai jumlah yang cukup untuk pendaftaran porsi haji, sesuai ketentuan Kementerian Agama.

4. Produk Khusus: BSI Tabungan Haji Muda

BSI menawarkan produk Tabungan Haji Muda yang ditujukan bagi nasabah berusia di bawah 17 tahun. Produk ini bebas biaya administrasi bulanan dan dilengkapi dengan fasilitas notifikasi saat saldo mencukupi untuk pendaftaran porsi haji. Tabungan ini juga terhubung dengan SISKOHAT, memudahkan proses pendaftaran bagi generasi muda yang ingin merencanakan ibadah haji sejak dini.

5. Pertumbuhan dan Target Penghimpunan Dana.

BSI mencatat pertumbuhan signifikan dalam jumlah rekening Tabungan Haji, dengan target mencapai 6,7 juta rekening pada tahun 2025. Selain itu, BSI menargetkan penghimpunan dana Tabungan Haji mencapai Rp20 triliun pada tahun yang sama. Hal ini menunjukkan kepercayaan masyarakat yang tinggi terhadap BSI dalam mengelola dana haji secara syariah.

Sebelum terbentuknya Bank Syariah Indonesia, tiga bank syariah besar di Indonesia yakni Bank Syariah Mandiri (BSM), BNI Syariah, dan BRI Syariah telah menawarkan produk tabungan haji berbasis akad mudharabah. Pada masa ini, produk tabungan haji sudah dikenal dan diminati masyarakat, namun masih memiliki keterbatasan seperti pelayanan yang sebagian besar konvensional, proses administrasi yang belum terintegrasi secara digital, serta akses yang belum sepenuhnya mudah bagi seluruh lapisan masyarakat.

Produk tabungan haji pada bank-bank ini memberikan kemudahan bagi nasabah untuk menabung secara rutin dengan sistem bagi hasil yang syariah. Namun, fitur dan layanan digital masih terbatas, sehingga proses pencairan, pendaftaran haji, dan pemantauan saldo sering kali memerlukan interaksi langsung di kantor cabang.

## C. Strategi Pasar

### 1. Strategi Pemasaran Tabungan Haji Akad Mudharabah di BSI

Produk tabungan haji dengan akad mudharabah merupakan salah satu produk unggulan BSI yang menyasar segmen masyarakat Muslim yang memiliki niat kuat menunaikan ibadah haji. (Bank Syariah Indonesia “Laporan Tahunan Ptoduk Tabungan Haji BSI 2022) Dalam menghadapi persaingan dan meningkatkan jumlah nasabah, BSI menerapkan sejumlah strategi pasar yang terintegrasi dan inovatif.

#### a) Strategi Segmentasi, Targeting, dan Positioning (STP)

##### 1) Segmentasi:

- Masyarakat Muslim usia 20–60 tahun.
- Keluarga muda, pelajar/mahasiswa, ASN, pegawai swasta, UMKM.
- Masyarakat yang tinggal di daerah urban maupun rural yang belum memiliki akses ke perbankan syariah.

##### 2) Targeting:

- Individu atau keluarga dengan rencana menunaikan haji reguler atau haji khusus.
- Nasabah existing BSI yang belum memiliki tabungan haji.
- Masyarakat dengan kesadaran menabung dan kemampuan menyicil dana haji secara bertahap.

##### 3) Positioning:

- Tabungan haji syariah yang aman, mudah, transparan, dan berbasis digital.
- Terintegrasi dengan pendaftaran haji resmi (SISKOHAT), diawasi Dewan Pengawas Syariah, dan dikelola secara profesional.

### 2. Strategi Produk (Product Strategy)

- Akad mudharabah muthlaqah: bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati.
- Kemudahan pembukaan: secara digital melalui aplikasi BSI Mobile.
- Fitur khusus: auto-debit, reminder setoran, estimasi waktu keberangkatan, simulasi target dana.
- Integrasi sistem: otomatis terhubung ke SISKOHAT Kemenag.
- Branding: Produk diberi nama komersial seperti Tabungan Haji BSI atau Tabungan Haji Muda untuk menarik segmen usia muda. (kementrian Agama RI. “Sistem Komputerisasi Haji Terpadu, 2024 (SISKOHAT)

### 3. Trategi Harga (Pricing/Nisbah Strategy)

- BSI tidak menerapkan bunga, melainkan sistem nisbah bagi hasil.
  - Nisbah yang kompetitif (misalnya 85% untuk nasabah, 15% untuk bank) untuk menarik nasabah.
  - Tidak ada biaya administrasi bulanan.
  - Biaya pendaftaran haji disesuaikan dengan ketentuan Kementerian Agama (sekitar Rp25 juta).
4. Strategi Distribusi (Place/Channel Strategy)
- Kantor Cabang: Tersedia di seluruh Indonesia.
  - Aplikasi Digital: Pembukaan dan pengelolaan tabungan bisa dilakukan lewat BSI Mobile.
  - Channel Mitra: Kolaborasi dengan travel haji, koperasi pesantren, dan komunitas Muslim.
  - Agen BSI Smart: Untuk menjangkau daerah terpencil.
5. Strategi Promosi (Promotion Strategy)
- Kampanye Edukasi Digital: Melalui media sosial, webinar, podcast, dan YouTube tentang manfaat dan cara menabung haji.
  - Promosi Kelas Haji Sejak Dini: Edukasi di sekolah dan pesantren.
  - Endorsement Tokoh Agama: BSI menggandeng ustaz dan influencer Muslim.
  - Program Loyalty: Cashback setoran awal, program hadiah setoran rutin.
  - Partisipasi Event: BSI ikut serta dalam Islamic Expo, pameran haji, dan acara keagamaan nasional.
6. Strategi Pelayanan (Service Strategy)
- Layanan Prioritas: Untuk nasabah dengan setoran besar dan pendaftaran haji cepat.
  - Customer Support 24/7: Melalui Call Center dan live chat di aplikasi.
  - Layanan Personal Assistance: Edukasi dan panduan lengkap tentang pendaftaran dan estimasi keberangkatan.
7. Strategi Inovasi Digital
- Digital Onboarding: Pembukaan tabungan cukup dengan e-KTP dan NPWP lewat aplikasi.
  - Sistem Informasi Keberangkatan: Notifikasi estimasi antrean haji sesuai domisili.
  - Simulasi Tabungan: Di aplikasi, nasabah bisa merencanakan setoran dan target dana.
  - Konektivitas: Data nasabah langsung masuk ke SISKOHAT tanpa proses manual.

## **D. Manfaat Inovasi Tabungan Haji pada Akad Mudharabah di BSI**

### **1. Bagi Nasabah**

#### **a) Perencanaan Ibadah Haji yang Lebih Terstruktur**

Inovasi seperti digital saving plan, notifikasi setoran, dan integrasi SISKOHAT memudahkan nasabah merencanakan keberangkatan haji sejak dini dengan perhitungan yang realistis dan sistematis. (Syariah and Produk, n.d.)

#### **b) Bagi Hasil yang Kompetitif dan Transparan**

Melalui akad mudharabah, nasabah tidak mendapatkan bunga, tetapi bagi hasil dari keuntungan investasi yang dikelola bank. Ini menjadikan simpanan tetap tumbuh secara syariah dan adil.

#### **c) Kemudahan Akses melalui Teknologi Digital**

Inovasi layanan berbasis aplikasi (BSI Mobile) memungkinkan nasabah membuka tabungan, menyetor, dan memantau perkembangan dana haji tanpa harus datang ke kantor cabang.

#### **d) Keamanan Dana Haji**

Dana yang disetor tidak digunakan sembarangan, melainkan dikelola secara profesional dan disimpan secara aman, bahkan dapat diblokir untuk kepentingan pendaftaran haji, sehingga tidak bisa digunakan untuk keperluan lain.

#### **e) Pendaftaran Haji Terintegrasi**

Inovasi sistem tabungan haji yang terhubung langsung dengan SISKOHAT Kemenag mempermudah proses pendaftaran haji tanpa harus datang ke kantor kementerian atau biro travel.

#### **f) Pilihan Fitur Tambahan Sesuai Kebutuhan**

Adanya fitur tabungan bersama, tabungan anak, atau program loyalitas memberikan fleksibilitas kepada nasabah sesuai tahap kehidupan dan kebutuhan masing-masing.

2. Bagi Bank Syariah Indonesia (BSI)

a) Menarik Segmen Pasar Baru

Inovasi produk seperti tabungan haji untuk anak, tabungan haji kolektif, atau fitur gamifikasi membuka peluang untuk menjangkau kalangan muda dan keluarga yang belum tersentuh layanan haji. (Bank Syariah Indonesia “Prospektus Produk Tabungan Haji digital 2023)

b) Meningkatkan Dana Pihak Ketiga (DPK)

Tabungan haji bersifat jangka menengah hingga panjang dan bersifat konsisten, sehingga mendukung kestabilan likuiditas bank dalam jangka panjang.

c) Peningkatan Kepercayaan Publik

Dengan inovasi yang memperhatikan aspek syariah dan kemudahan akses, citra BSI sebagai bank syariah modern dan terpercaya semakin kuat di mata masyarakat.

d) Efisiensi Operasional melalui Digitalisasi

Integrasi sistem digital seperti aplikasi mobile, e-form, dan SISKOHAT mengurangi beban operasional manual dan meningkatkan efisiensi kerja bank.

e) Mendorong Cross-Selling Produk Lain

Nasabah tabungan haji potensial untuk ditawarkan produk lain seperti pembiayaan syariah, asuransi jiwa syariah, wakaf tunai, atau tabungan qurban, sehingga meningkatkan total contribution per customer.

f) Mendukung Visi Nasional Keuangan Syariah

Inovasi produk haji berbasis mudharabah mendorong inklusi keuangan syariah dan mendukung program pemerintah dalam meningkatkan jumlah jamaah haji yang terdaftar secara resmi.

## **KESIMPULAN**

Inovasi produk tabungan haji berbasis akad mudharabah di Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan bentuk adaptasi strategis terhadap kebutuhan masyarakat Muslim modern yang ingin menunaikan ibadah haji dengan cara yang lebih mudah, transparan, dan sesuai prinsip syariah. Akad mudharabah, sebagai dasar transaksi, memberikan sistem bagi hasil yang adil dan mendorong partisipasi aktif nasabah dalam mendukung pengelolaan dana yang produktif.

Seiring dengan perkembangan teknologi dan ekspektasi nasabah, BSI telah melakukan berbagai inovasi seperti integrasi dengan sistem SISKOHAT Kemenag, digitalisasi layanan melalui aplikasi BSI Mobile, fitur tabungan bersama keluarga, tabungan anak, auto-debit, hingga pengembangan gamifikasi untuk menarik generasi muda. Inovasi-inovasi tersebut tidak

hanya memberikan manfaat besar bagi nasabah—seperti kemudahan akses, keamanan dana, dan perencanaan ibadah yang lebih baik—tetapi juga memberikan nilai strategis bagi bank, seperti peningkatan dana pihak ketiga, perluasan pasar, dan efisiensi operasional.

Secara keseluruhan, inovasi tabungan haji dengan akad mudharabah di BSI menunjukkan sinergi yang kuat antara nilai-nilai spiritual, ekonomi syariah, dan kemajuan teknologi digital. Produk ini tidak hanya menjawab kebutuhan nasabah secara fungsional, tetapi juga menjadi instrumen penting dalam memperkuat inklusi keuangan syariah dan mendukung misi besar BSI sebagai bank syariah terbesar di Indonesia. Untuk ke depan, pengembangan inovasi yang berkelanjutan dengan tetap menjaga prinsip syariah akan menjadi kunci dalam mempertahankan kepercayaan masyarakat dan memperluas jangkauan layanan perbankan syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Surat An-Nisa Ayat 29.
- Antonio, M. S. (2011). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Gema Insani.
- Ascarya, A. (2012). *Akad dan Produk Bank Syariah: Studi Perbandingan dengan Bank Konvensional*. Bank Indonesia.
- Bank Indonesia. (2021). *Statistik Perbankan Syariah Indonesia*. Bank Indonesia.
- Bank Syariah Indonesia. (2022). *Laporan Tahunan Produk Tabungan Haji BSI*. BSI.
- Bank Syariah Indonesia. (2023). *Prospektus Produk Tabungan Haji Digital*.
- Dusuki, A. W. (2008). Understanding the objectives of Islamic banking: A survey of stakeholders' perspectives. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 1(2), 132–148.
- Fatwa DSN-MUI No. 115/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Mudharabah.
- Hasan, M. (2020). *Manajemen Perbankan Syariah*. Kencana.
- Karim, A. A. (2013). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Rajawali Pers.
- Kementerian Agama RI. (2024). *Sistem Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT)*. <https://siskohat.kemenag.go.id/>
- Mudharabah, Pembiayaan, Pada Bank, & Sitompul, M. H. (2024). Strategi peningkatan penyaluran pembiayaan mudharabah pada bank syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam Indonesia*, 9(204), 2639–2653.
- Putri, I. A., & Alam, A. P. (2022). Implementasi nisbah bagi hasil produk tabungan haji melalui akad mudharabah pada Bank Syariah Indonesia KCP Stabat. *JEKSya: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 1(2), 226–236.
- Qomar, M. N. (2018). Mudharabah sebagai produk pembiayaan perbankan syariah perspektif Abdullah Saeed. *MALIA: Journal of Islamic Banking and Finance*, 2(2), 201. <https://doi.org/10.21043/malia.v2i2.4890>

Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Pedoman Produk Pembiayaan Mudharabah Perbankan Syariah*. OJK.

Republika. (2023, Oktober 5). BSI kembangkan tabungan haji digital untuk milenial. Diakses dari <https://www.republika.co.id/berita/tabungan-haji-bsi-digital>