

Tabungan Easy Wadi'ah Menjadi Primadona di BSI KCP. Kampung Pajak

Rica Rahim Lubis

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

riykarlubiz@gmail.com

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Diterima: 23-06-2025

Disetujui: 08-12-2025

Keyword:

Easy Wadi'ah Savings, Islamic Banking, Wadi'ah Yad Dhamanah Contract, Digitalization, BSI Kampung Pajak.

Kata Kunci:

Tabungan Easy Wadi'ah, Perbankan Syariah, Akad Wadi'ah Yad Dhamanah, Digitalisasi, BSI Kampung Pajak.

ABSTRAK

Abstract: This study aims to analyze why the Easy Wadi'ah Savings product has become the leading choice at PT. Bank Syariah Indonesia Tbk Kampung Pajak Branch Office. This product is based on the wadi'ah yad dhamanah contract, which is free from riba elements and adheres to Islamic financial principles. The research employed a descriptive qualitative approach through direct observation, interviews, and documentation during the internship period. The findings reveal that this savings product is highly favored by the public due to its ease of transactions, zero administrative fees, and accessibility via the BSI Mobile application. Other contributing factors include friendly customer service, product socialization via webinars, and increasing public awareness of Islamic financial services. These findings highlight the importance of innovation based on Islamic values in strengthening the competitiveness of Islamic banking products in the modern era.

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis mengapa produk Tabungan Easy Wadi'ah menjadi primadona di PT. Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Kampung Pajak. Produk ini menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah yang bebas dari unsur riba dan sesuai dengan prinsip syariah. Penelitian dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi langsung, wawancara, dan dokumentasi selama kegiatan magang berlangsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk ini diminati masyarakat karena kemudahan transaksi, tidak dikenakan biaya administrasi, serta dapat diakses secara digital melalui aplikasi BSI Mobile. Faktor lainnya adalah pelayanan ramah, sosialisasi produk melalui webinar, dan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap layanan keuangan syariah. Temuan ini menunjukkan pentingnya inovasi berbasis nilai-nilai Islam dalam memperkuat daya saing produk perbankan syariah di era modern.

PENDAHULUAN

Perbankan syariah di Indonesia terus mengalami perkembangan signifikan seiring meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya transaksi keuangan yang sesuai prinsip syariah. Salah satu produk unggulan yang menarik perhatian masyarakat adalah tabungan Easy Wadi'ah. Tabungan ini menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah, yakni akad titipan yang dikelola oleh bank dan memungkinkan bank untuk memberikan bonus (hibah) kepada nasabah secara sukarela. Keunggulan tabungan ini tidak hanya terletak pada kesesuaian dengan prinsip syariah, tetapi juga pada fleksibilitas, kemudahan akses, dan keringanan biaya yang ditawarkannya, seperti bebas biaya administrasi dan kemudahan transaksi digital melalui BSI Mobile (Nurul Huda & Heykal, 2010).

PT. Bank Syariah Indonesia Tbk Kantor Cabang Pembantu (KCP) Kampung Pajak merupakan salah satu unit kerja yang menunjukkan performa optimal dalam menghimpun dana masyarakat

melalui produk tabungan Easy Wadi'ah. Produk ini menjadi primadona di kalangan nasabah karena memberikan solusi perbankan yang sederhana, aman, dan bebas riba. Selain itu, pendekatan pelayanan yang ramah serta kemudahan pembukaan rekening, baik secara langsung maupun online, turut mendukung pertumbuhan jumlah nasabah pengguna tabungan ini (Malayu Hasibuan, 2001).

Fenomena ini menarik untuk diteliti lebih lanjut, mengingat keberhasilan suatu produk perbankan syariah tidak hanya ditentukan oleh sistem operasional dan strategi pemasaran, tetapi juga oleh tingkat pemahaman nasabah terhadap prinsip syariah dan kepercayaan terhadap institusi keuangan syariah. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi lebih dalam mengapa tabungan Easy Wadi'ah menjadi pilihan utama masyarakat di BSI KCP Kampung Pajak serta bagaimana kinerja karyawan turut berkontribusi dalam membangun citra positif dan loyalitas nasabah terhadap produk tersebut (Akob, 2012).

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi lapangan (field research), yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis dan faktual mengenai realitas penerapan produk tabungan Easy Wadi'ah di PT. Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Kampung Pajak. Metode ini dipilih karena sesuai untuk menggali fenomena sosial dan operasional di tempat magang secara mendalam, khususnya dalam konteks perbankan syariah. Penelitian ini dilaksanakan di PT. Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Kampung Pajak yang beralamat di Jl. Lintas Sumatera, Desa Kampung Pajak, Kec. NA IX-X, Kabupaten Labuhan Batu Utara, Provinsi Sumatera Utara. Kegiatan penelitian dilakukan bersamaan dengan pelaksanaan magang, yaitu sejak tanggal 14 Februari hingga 14 Maret 2022.

Analisis data dilakukan secara deskriptif-kualitatif, yaitu dengan menelaah seluruh informasi yang diperoleh dari kegiatan observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk kemudian disusun secara sistematis dan dianalisis dengan merujuk pada teori-teori perbankan syariah, khususnya terkait akad wadi'ah dan strategi pemasaran produk perbankan. Teknik ini digunakan untuk menjelaskan bagaimana produk tabungan Easy Wadi'ah mampu menjadi pilihan utama (primadona) di kalangan masyarakat Kampung Pajak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabungan Easy Wadi'ah merupakan salah satu produk unggulan dari PT. Bank Syariah Indonesia Tbk yang dikelola dengan prinsip wadi'ah yad dhamanah, yaitu akad titipan yang membolehkan bank menggunakan dana titipan untuk operasional, dengan tanggung jawab penuh atas pengembalian dana tersebut. Produk ini tidak menjanjikan imbal hasil, tetapi bank dapat memberikan bonus (hibah) secara sukarela kepada nasabah. Di BSI KCP Kampung Pajak, tabungan ini menjadi primadona karena memiliki banyak keunggulan yang menarik bagi masyarakat (Nurul Huda & Heykal, 2010).

Keunggulan utama tabungan Easy Wadi'ah antara lain bebas biaya administrasi bulanan, bebas biaya tarik tunai di lebih dari 17 ribu ATM BSI, dan kemudahan dalam bertransaksi melalui aplikasi BSI Mobile. Dengan fasilitas digital tersebut, nasabah dapat membuka rekening secara online,

mentransfer dana, membayar tagihan, hingga berzakat tanpa harus datang langsung ke kantor cabang. Kemudahan ini sangat relevan dalam konteks pandemi COVID-19, yang menuntut masyarakat untuk mengakses layanan keuangan secara fleksibel dan aman dari rumah (Malayu Hasibuan, 2001).

Selama pelaksanaan magang, penulis terlibat langsung dalam berbagai aktivitas yang berkaitan dengan tabungan Easy Wadi'ah, seperti membantu customer service dalam proses pembukaan rekening, menyusun aplikasi berdasarkan nama nasabah, serta mengarsipkan data transaksi. Melalui pengalaman tersebut, penulis mengamati bahwa minat masyarakat terhadap tabungan Easy Wadi'ah cukup tinggi. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya nasabah baru yang membuka rekening, baik secara langsung di kantor maupun secara daring menggunakan BSI Mobile (Buku Panduan Magang, 2021).

Namun, terdapat pula beberapa tantangan yang dihadapi, khususnya dalam hal kedisiplinan dan ketekunan kerja sebagian pegawai yang perlu ditingkatkan. Beberapa prosedur administrasi memerlukan perhatian lebih agar pelayanan kepada nasabah tetap optimal. Meskipun demikian, secara umum BSI KCP Kampung Pajak telah berhasil membangun kepercayaan masyarakat terhadap produk Easy Wadi'ah melalui layanan prima, citra profesional, dan pendekatan syariah yang kuat (Akob, 2012).

Berdasarkan pengamatan di lapangan, kesuksesan produk ini juga dipengaruhi oleh strategi pemasaran internal, seperti sosialisasi produk melalui kegiatan webinar dan edukasi nasabah tentang keuntungan serta legalitas syariah dari tabungan Easy Wadi'ah. Dengan pendekatan ini, BSI tidak hanya menjalankan fungsi bisnis, tetapi juga fungsi dakwah ekonomi Islam yang menekankan transparansi, keadilan, dan keberkahan transaksi keuangan (Nurul Huda & Heykal, 2010).

Dengan kombinasi antara kemudahan digital, keunggulan syariah, dan layanan humanis dari para pegawai, produk Easy Wadi'ah terbukti mampu bersaing dan menjadi pilihan utama masyarakat Kampung Pajak. Ini menjadi contoh keberhasilan sinergi antara sistem perbankan modern dan prinsip keuangan Islam dalam menjawab kebutuhan ekonomi umat.

1. Karakteristik Produk Tabungan Easy Wadi'ah

Tabungan Easy Wadi'ah merupakan produk simpanan berbasis prinsip wadi'ah yad dhamanah, yaitu akad titipan dengan jaminan dari bank atas dana nasabah. Tidak seperti tabungan konvensional yang mengenakan bunga, tabungan ini bebas dari unsur riba dan sepenuhnya mengikuti prinsip syariah. Nasabah tidak dijanjikan imbal hasil, namun bank dapat memberikan hibah sebagai bentuk apresiasi, bukan kewajiban. Karakteristik lain yang membuat produk ini menarik adalah bebas biaya administrasi bulanan dan bebas biaya transaksi melalui ATM BSI maupun aplikasi mobile banking. Kemudahan ini menjadikan tabungan Easy Wadi'ah sebagai alternatif yang cocok di tengah situasi pandemi, di mana masyarakat menginginkan layanan perbankan yang praktis, ekonomis, dan berbasis nilai-nilai Islam (Nurul Huda & Heykal, 2010).

2. Strategi Pemasaran dan Digitalisasi Layanan

BSI KCP Kampung Pajak aktif melakukan edukasi dan sosialisasi produk tabungan Easy Wadi'ah kepada masyarakat, baik secara langsung maupun melalui media digital. Salah satu strategi efektif yang diterapkan adalah penggunaan webinar untuk memperkenalkan fitur dan

keunggulan produk kepada komunitas lokal. Penulis, selama magang, juga terlibat dalam pelaksanaan kegiatan ini, yang terbukti mampu menarik minat masyarakat untuk membuka rekening tabungan syariah. Selain itu, aplikasi BSI Mobile menjadi media utama dalam digitalisasi layanan. Nasabah dapat membuka rekening, mentransfer dana, membayar tagihan, bahkan berzakat secara online. Hal ini menunjukkan bahwa BSI telah merespons perubahan perilaku konsumen di era digital secara adaptif (Malayu Hasibuan, 2001):

3. Respons Masyarakat dan Pertumbuhan Nasabah

Berdasarkan observasi selama magang, animo masyarakat terhadap produk tabungan Easy Wadi'ah tergolong tinggi. Banyak nasabah baru datang untuk membuka rekening, bahkan beberapa di antaranya menggunakan fitur pembukaan rekening online. Hal ini mencerminkan tingkat kepercayaan yang tinggi terhadap produk syariah, khususnya dari kalangan yang sadar akan pentingnya transaksi keuangan yang sesuai dengan syariat Islam. Respons positif ini tidak terlepas dari reputasi BSI sebagai bank syariah terbesar di Indonesia, serta dari pelayanan prima yang diberikan oleh staf frontliner seperti customer service dan teller yang profesional dan komunikatif (Buku Panduan Magang, 2021).

4. Peran Karyawan dalam Pelayanan Nasabah

Pelayanan yang baik menjadi kunci utama keberhasilan pemasaran produk Easy Wadi'ah. Selama magang, penulis mendampingi berbagai aktivitas pelayanan seperti pembukaan rekening, pengelolaan arsip nasabah, hingga edukasi produk. Diketahui bahwa peran customer service dan bagian back office sangat vital dalam memastikan kelancaran transaksi dan kepuasan nasabah. Namun, ditemukan pula beberapa tantangan, seperti kurangnya kedisiplinan dalam pengarsipan dokumen dan keterlambatan proses administrasi. Masalah ini menjadi catatan penting bagi pihak manajemen untuk meningkatkan kinerja internal agar pelayanan semakin optimal (Akob, 2012).

5. Integrasi Nilai Syariah dalam Layanan Keuangan

Keberhasilan produk Easy Wadi'ah bukan semata karena teknis perbankan, melainkan juga karena nilai-nilai syariah yang tertanam dalam sistemnya. Akad wadi'ah yad dhamanah tidak hanya menjamin keamanan dana nasabah, tetapi juga menumbuhkan rasa tenang karena terbebas dari praktik riba dan spekulasi. Bank Syariah Indonesia telah menerapkan prinsip-prinsip ekonomi Islam seperti keadilan, transparansi, dan keberkahan. Dengan pendekatan ini, BSI tidak hanya menjalankan fungsi bisnis, tetapi juga dakwah ekonomi Islam yang menciptakan loyalitas jangka panjang dari nasabah (Nurul Huda & Heykal, 2010).

SIMPULAN

Berdasarkan hasil observasi, kegiatan magang, dan analisis yang dilakukan di PT. Bank Syariah Indonesia Tbk KCP Kampung Pajak, dapat disimpulkan bahwa produk Tabungan Easy Wadi'ah telah menjadi salah satu produk unggulan (primadona) yang diminati oleh masyarakat. Hal

ini disebabkan oleh karakteristik produk yang sesuai dengan prinsip syariah, bebas biaya administrasi, serta didukung oleh kemudahan digitalisasi melalui BSI Mobile. Tabungan ini menawarkan kemudahan transaksi, keamanan dana, dan kenyamanan layanan perbankan yang sangat dibutuhkan di era modern, terlebih dalam situasi pascapandemi.

Strategi pemasaran yang dilakukan melalui edukasi langsung maupun webinar terbukti efektif dalam meningkatkan literasi masyarakat terhadap produk syariah. Di samping itu, pelayanan yang ramah dan profesional dari karyawan turut memberikan kontribusi penting dalam membangun kepercayaan nasabah. Meski demikian, masih ditemukan beberapa aspek operasional yang perlu ditingkatkan, khususnya dalam hal kedisiplinan kerja dan ketertiban administrasi dokumen internal. Dengan kombinasi antara nilai-nilai syariah, pelayanan optimal, dan inovasi digital, produk Tabungan Easy Wadi'ah memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan memperkuat posisi BSI sebagai bank syariah terkemuka di Indonesia.

DAFTAR RUJUKAN

- Akob, Muh. (2012). Analisis Pengaruh Etika kerja Islam, Komitmen Organisasi, Budaya Organisasi, dan Kompetensi Sumber Daya Insani Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Empiris Perbankan Syariah di Indonesia). Disertasi. Makassar: PPs Universitas Muslim Indonesia.
- Agung, Hadi. (2007). Kompetensi, Motivasi, Peran Kepemimpinan, dan Kinerja Pegawai Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri. Tesis. Jakarta: PPS Sunan Kali Jogo.
- Agustini Sulistyaningsih. (2009). “Analisis Pengaruh Kepemimpinan, Kompetensi Karakteristik Individu, Locus of Control dan Penerapan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Dinas Pendidikan Kabupaten Klaten”. Excellent, 1(1).
- Anatalia Renah & Djoko Setyadi. (2014). “The Influence of Organizational Culture, Working Environment and Educational Training on Motivation and Performance of Government Employees at West Kutai Regency East Kalimantan”. European Journal of Business and Management, 6(30).
- Arif Triyanto & Sudarwati. (2014). “Pengaruh Kompetensi dan Penghargaan Terhadap Motivasi Kerja Karyawan PT. KAI di Stasiun Sragen”. Jurnal Paradigma, 12(1): 74.
- Buku Panduan Magang Jurusan Perbankan Syariah IAIN Padangsidimpuan. (2021). Padangsidimpuan: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Chan, L. M., Shaffer, M. A., & Snape, E. (2004). “In Search of Sustained Competitive Advantage: The Impact of Organizational Culture, Competitive Strategy and Human Resource Management Practices on Firm Performance”. International Journal of Human Resource Management, 15(1): 17–35.

Cokorda Gede Putra Yudistira & I Wayan Siwantara. (2012). “Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Ketua Koperasi dan Kompetensi Kecerdasan Emosional Manajer Koperasi Terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja Manajer Koperasi di Kabupaten Buleleng”. *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, 6(1): 99–108.

Dare Arowolo. (2012). “Ethics, Motivation and Performance in Nigeria’s Public Service”. *Public Policy and Administration Research*, 5.

Hasibuan, Malayu S.P. (2001). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

Nurul Huda & Muhammad Heykal. (2010). *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana.