

**EFEKTIVITAS PRODUK PEMBIAYAAN SYARIAH DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS BANK SYARIAH
(STUDI KASUS BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG
PEMBANTU LIMBOTO)**

Fidya H. Palowa¹

fdypalowa@gmail.com

Hasanuddin²

Nurnaningsih Utiahman³

^{1,2,3}Universitas Gorontalo

ABSTRACT

This study aims to determine and obtain real evidence regarding the effectiveness of sharia financing products in increasing profitability at Bank Muamalat Indonesia Branch Office (KCP) Limboto. In addition, this study also aims to identify the challenges faced by Bank Muamalat KCP Limboto in developing sharia financing products to support the growth of bank profitability, by understanding the effectiveness and obstacles that exist. The results of the study indicate that sharia financing products such as SOLEH (Solusi Emas Hijrah), Multiguna iB Hijrah, KPR iB Muamalat, Back to Back, and Prohaji Plus are implemented effectively and contribute positively to bank profitability. Although there have been fluctuations in financing values over the past three years, the increase in financing margins, the ability to adapt to market needs, and the commitment to sharia principles indicate that Bank Muamalat KCP Limboto can run financing products efficiently. This proves that the effectiveness of sharia financing products can be a major supporting factor in sustainably increasing bank profitability.

Keywords: *Effectiveness, Sharia Financing Products, Profitability.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan memperoleh bukti nyata mengenai efektivitas produk pembiayaan syariah dalam meningkatkan profitabilitas pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi tantangan-tantangan yang dihadapi oleh Bank Muamalat KCP Limboto dalam mengembangkan produk-produk pembiayaan syariah guna mendukung pertumbuhan profitabilitas bank, dengan memahami efektivitas dan hambatan yang ada. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk pembiayaan syariah seperti SOLEH (Solusi Emas Hijrah), Multiguna iB Hijrah, KPR iB Muamalat, Back to Back, dan Prohaji Plus di implementasikan secara efektif dan berkontribusi positif terhadap profitabilitas bank. Meski terjadi fluktuasi dalam nilai pembiayaan selama tiga tahun terakhir,

peningkatan margin pembiayaan, kemampuan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, serta komitmen pada prinsip syariah menunjukkan bahwa Bank Muamalat KCP Limboto mampu menjalankan produk pembiayaan dengan efisien. Hal ini membuktikan bahwa efektivitas produk pembiayaan syariah dapat menjadi faktor pendukung utama dalam meningkatkan profitabilitas bank secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Efektivitas, Produk Pembiayaan Syariah, Profitabilitas.

PENDAHULUAN

Lembaga keuangan memiliki peran sentral dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara. Di Indonesia, peran tersebut dijalankan terutama oleh sektor perbankan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, yang menyatakan bahwa bank berfungsi sebagai perantara keuangan dengan tugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau pembiayaan guna meningkatkan kesejahteraan umum (Otoritas Jasa Keuangan, 2019).

Salah satu perkembangan penting dalam dunia perbankan Indonesia adalah hadirnya sistem perbankan syariah yang telah diresmikan sejak tahun 1992. Sistem ini muncul sebagai alternatif dari sistem konvensional yang berfokus pada keuntungan semata, dengan menawarkan pendekatan berbasis nilai-nilai Islam seperti keadilan, transparansi, dan kejujuran (Nisa et al., 2022). Bank syariah tidak hanya diterima oleh umat muslim, tetapi juga semakin diterima oleh masyarakat luas karena nilai-nilainya yang inklusif dan berorientasi pada etika bisnis (Rachman et al., 2023).

Dalam praktik operasionalnya, bank syariah menawarkan berbagai produk pembiayaan seperti *Murabahah*, *Mudharabah*, *Musyarakah*, *Ijarah*, *Istishna*, *Salam*, dan *Qardh*, yang seluruhnya disusun untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tanpa mengabaikan prinsip-prinsip syariah. Berdasarkan laporan OJK 2023 sektor pembiayaan syariah mengalami peningkatan sebesar 11,5% dari tahun sebelumnya, yang menandakan tingginya minat dan kepercayaan masyarakat terhadap produk keuangan syariah. Bahkan pada tahun 2023, total pembiayaan syariah meningkat menjadi Rp 585,46 triliun dengan pertumbuhan tertinggi dicatat oleh produk *Istishna* (24,54%) dan *Musyarakah* (22,89%) (Otoritas Jasa Keuangan, 2023).

Dalam konteks ini, Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto menjadi objek yang relevan karena merupakan salah satu bank syariah tertua dan pelopor dalam sistem perbankan syariah di Indonesia. Namun, sejauh ini belum banyak penelitian yang secara khusus meneliti kinerja produk pembiayaan syariah dan pengaruhnya terhadap profitabilitas

bank pada skala cabang seperti KCP Limboto.

Urgensi penelitian ini bertumpu pada dua aspek utama. Pertama, peningkatan kebutuhan akan sistem keuangan syariah yang lebih inklusif dan efektif, seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap nilai-nilai syariah dalam sektor ekonomi. Kedua, adanya tuntutan bagi bank syariah untuk tidak hanya memenuhi prinsip-prinsip agama, tetapi juga menjadi entitas bisnis yang kompetitif dan berkelanjutan. Oleh karena itu, topik tentang efektivitas produk pembiayaan syariah terhadap profitabilitas bank syariah menjadi sangat penting, khususnya di tengah tantangan ekonomi lokal seperti inflasi, pengangguran, serta dinamika kebutuhan nasabah yang terus berubah.

Meskipun terdapat sejumlah penelitian terdahulu yang membahas hubungan antara produk pembiayaan syariah dan profitabilitas (Chaniago & Entaresmen, 2022). penelitian-penelitian tersebut umumnya bersifat umum atau mengambil cakupan nasional. Belum banyak studi yang secara spesifik mengkaji implementasi dan efektivitas produk pembiayaan syariah pada tingkat cabang, khususnya di wilayah yang memiliki dinamika ekonomi tersendiri seperti Limboto. Penelitian ini mengisi kekosongan tersebut dengan fokus pada Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto, sehingga dapat memberikan gambaran empiris yang lebih kontekstual dan mendalam.

Penelitian ini dibangun di atas teori profitabilitas dan teori keuangan syariah. Secara teoritis, profitabilitas mencerminkan sejauh mana suatu entitas keuangan mampu menghasilkan laba bersih melalui pengelolaan aset dan modal secara efisien. Dalam konteks perbankan syariah, profitabilitas sangat dipengaruhi oleh keberhasilan bank dalam mengelola produk-produk pembiayaan yang sesuai prinsip syariah, serta kemampuan manajemen bank dalam menyusun strategi pemasaran dan inovasi layanan.

Secara empiris, data dari OJK menunjukkan bahwa bank syariah di Indonesia, termasuk Bank Muamalat, menunjukkan tren positif dalam pertumbuhan pembiayaan dan peningkatan *Return on Asset* (ROA), yang pada tahun 2023 tercatat sebesar 1,86% untuk Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah (BUS-UUS). Hal ini mengindikasikan potensi besar dari produk pembiayaan syariah untuk terus berkontribusi terhadap profitabilitas bank (Otoritas Jasa Keuangan, 2023).

Berdasarkan latar belakang dan kondisi empiris yang ada, maka penelitian ini menjadi sangat relevan dalam menjawab permasalahan efektivitas produk pembiayaan syariah terhadap profitabilitas bank syariah di level lokal. Fokus pada Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto diharapkan dapat memberikan gambaran nyata tentang bagaimana produk-produk seperti *KPR iB Hijrah*, *Hijrah Multiguna iB*, *Pembiayaan Modal Kerja*, dan lain-lain

berkontribusi terhadap pencapaian profitabilitas bank, sekaligus menjadi referensi bagi pengembangan strategi perbankan syariah yang lebih efektif di masa depan.

Oleh karena itu, penelitian ini memiliki gap dalam hal konteks lokal dan pendekatan evaluasi efektivitas secara menyeluruh yang belum banyak diangkat dalam studi sebelumnya. Selain itu, kebaruan (*novelty*) dari penelitian ini terletak pada penggunaan pendekatan indikator efektivitas menurut Campbell J.P. dalam menganalisis efektivitas produk pembiayaan syariah berdasarkan data empiris yang diperoleh langsung melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, yang belum banyak dijadikan model evaluasi pada lingkup penelitian pembiayaan syariah di Indonesia.

LANDASAN TEORI

Manajemen keuangan

Manajemen keuangan adalah proses pengelolaan keuangan yang mencakup pencatatan, perencanaan, pelaksanaan, pertanggungjawaban, dan pelaporan (Utiarahman & Novriansyah, et.,al 2022). Manajemen keuangan merupakan segala rangkaian yang dilaksanakan suatu organisasi untuk merencanakan keuangan, mengolah aset, menyimpan dana hingga pengendaliannya. Fungsi manajemen keuangan merupakan aktivitas untuk mengatur keuangan yang berawal dari sebuah perencanaan hingga pengendalian aset. Pada dasarnya,

manajemen keuangan merupakan salah satu konsep dasar akuntansi. Namun, ilmu manajemen keuangan juga sangat luas. Manajemen keuangan seperti kegiatan pengelolaan keuangan perusahaan yang berkaitan melalui cara menelusuri dan menggunakan dana dengan tepat hingga berpengaruh baik dalam mewujudkan tujuan perusahaan (Jaya et al., 2023).

Efektivitas

Efektivitas secara umum berarti mencapai tujuan dengan tepat atau memilih tujuan yang paling sesuai dari berbagai alternatif yang ada. Ini juga bisa diartikan sebagai ukuran keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Misalnya, jika sebuah tugas dapat diselesaikan dengan cara-cara yang telah ditentukan, maka cara tersebut dianggap benar atau efektif (Andriani, 2021). Efektivitas berfokus pada pencapaian tujuan yang optimal dari suatu organisasi. Ini diukur berdasarkan aktivitas organisasi dalam memanfaatkan sumber daya sebanyak mungkin. Efektivitas dapat dilihat dari berbagai aspek seperti kualitas, kesiagaan, produktivitas, efisiensi, penghasilan, pertumbuhan, pemanfaatan lingkungan, stabilitas perputaran kerja, dan semangat kerja. Dengan kata lain, efektivitas adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana target yang telah ditentukan telah dicapai oleh manajemen, dengan penyelesaian pekerjaan tepat waktu

yang dapat dilihat dari penghasilan atau pertumbuhan (Mamonto et al., 2022).

Berdasarkan tujuan penelitian yang diusulkan, fokus penelitian ini akan menilai Efektivitas Produk pembiayaan syariah dalam meningkatkan Profitabilitas Bank syariah studi kasus pada Bank Muamalat Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto. Penelitian ini menggunakan teori Campbell J.P., dalam Mamonto et al., (2022) yang mengidentifikasi lima indikator efektivitas, yaitu:

1. Keberhasilan Program: Mengukur sejauh mana program mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
2. Keberhasilan Sasaran: Menilai apakah program telah mencapai sasaran yang ditentukan.
3. Kepuasan Terhadap Program: Mengukur tingkat kepuasan masyarakat terhadap program yang dijalankan.
4. Tingkat Input dan Output: Membandingkan input yang digunakan dengan output yang dihasilkan.
5. Pencapaian Tujuan Menyeluruh: Menilai sejauh mana tujuan keseluruhan program telah tercapai

Produk Pembiayaan Syariah

Secara umum Bank Syariah menawarkan berbagai produk yang dibagi menjadi empat kategori utama: produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), produk jasa (*service*), dan produk sosial. Produk pembiayaan termasuk pada

kategori produk penyaluran dana atau *financing* (Hasibuan & Nofinawati,2021). Produk Pembiayaan secara umum meliputi : Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Jual Beli, Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Sewa-Menyewa, Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil, dan Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Berdasarkan Prinsip Pinjam-Meminjam yang Bersifat Sosial (Hasibuan & Nofinawati,2021).

Produk pembiayaan selalu beragam pada setiap Bank ,salah satunya Produk Pembiayaan yang di tawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia yang selalu berinovasi dengan menghadirkan produk-produk relevan pada nasabahnya, yang meliputi : *KPR iB Hijrah, Solusi Emas Hijrah, Hijrah Multiguna, Multiguna Umroh, Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja, Pembiayaan iB Muamalat Asset Refinance, Pembiayaan iB Muamalat Investasi, Pembiayaan iB Sindikasi, Pembiayaan iB Muamalat Pembiayaan Rekening Koran Syariah* (Bank Muamalat Indonesia, 2025).

Profitabilitas

Profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atau laba, serta memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen perusahaan (Rahman et al., 2022). Rasio profitabilitas adalah salah satu rasio yang paling sering digunakan untuk menilai kinerja perusahaan, karena laba

merupakan aspek yang sangat penting. Salah satu tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Investor juga mempertimbangkan prospek laba perusahaan sebelum memutuskan untuk berinvestasi. Laba yang tinggi memberikan peluang besar untuk memperoleh dividen. Rasio profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam kondisi yang sehat. Sebaliknya, semakin rendah rasio profitabilitas, semakin rendah pula kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (Jaya et al., 2023). Menurut Kasmir (2019) dalam Jaya et al.,(2023) jenis-jenis rasio profitabilitas meliputi berikut ini :

1. *Return on Investment*

Return on Investment (ROI) atau Return on Asset (ROA) adalah rasio yang digunakan untuk menilai seberapa baik perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari total aset yang dimilikinya. Rasio ini menunjukkan seberapa efektif seluruh aset perusahaan dalam menghasilkan laba. Semakin tinggi nilai rasio ini, semakin baik kinerja perusahaan.

2. *Return on Equity*

Return on Equity (ROE) adalah rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan berdasarkan modal yang dimilikinya. Rasio ini menunjukkan seberapa besar modal sendiri yang dimiliki oleh perusahaan dapat menghasilkan laba. Semakin tinggi

nilai rasio ini, semakin baik kinerja perusahaan.

3. *Profit Margin*

Profit Margin atau *Net Profit Margin* adalah rasio yang digunakan untuk menghitung laba kotor yang dihasilkan dari penjualan perusahaan. Laba kotor diperoleh dengan mengurangi harga pokok penjualan dari total penjualan. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif yang merupakan kejadian dan fenomena dalam kehidupan individu atau kelompok, dengan meminta para informan untuk menceritakan apa adanya semua aspek yang peneliti butuhkan. Informasi yang peneliti peroleh di olah kembali menjadi bentuk kronologi deskriptif (Sahir, 2022).

Metode Pengumpulan Data

Metode Pengumpulan Data atau Teknik pengumpulan data adalah bagian penting dalam sebuah penelitian. Teknik pengumpulan data harus dilakukan dengan benar dan sesuai dengan metode yang digunakan agar hasil yang diperoleh sesuai dengan tujuan atau hipotesis awal penelitian. Kesalahan dalam pengumpulan data dapat mempengaruhi kesimpulan akhir, membuat penelitian menjadi tidak relevan, dan menyebabkan waktu serta tenaga yang telah dikeluarkan menjadi sia-sia (Sahir, 2022).

Metode pengumpulan data memudahkan peneliti untuk mendapatkan data sesuai kebutuhan penelitian. Data pada penelitian ini di gunakan dalam berbagai metode sesuai metode kualitatif deskriptif atau penelitian lapangan:

1. Observasi

Observasi dilakukan langsung dengan pengamatan dan juga penilaian terkait strategi bank dalam memasarkan produk pembiayaan sehingga produk pembiayaan dapat di tinjau apakah bisa memberikan kontribusi yang nyata pada peningkatan profitabilitas Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto.

2. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data untuk mengumpulkan informasi melalui tanya jawab seputar penelitian, metode ini dapat dilakukan secara langsung ataupun menggunakan media telekomunikasi. Peneliti akan melakukannya dengan teknik wawancara campuran, yaitu kombinasi antara wawancara berstruktur dan tidak berstruktur. Peneliti atau penanya akan menyediakan pertanyaan, tetapi semua pengajuan pertanyaannya kembali lagi pada kebijaksanaan peneliti. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan pihak Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto. untuk mendapatkan informasi terkait bagaimana efektivitas produk

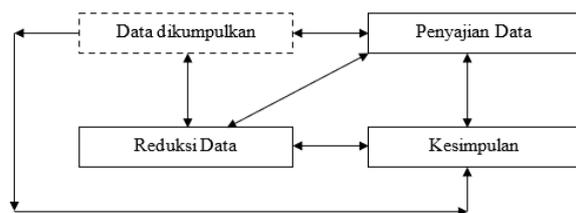
pembiayaan syariah dalam meningkatkan profitabilitas bank syariah.

3. Dokumentasi

Metode ini melibatkan peneliti untuk mengumpulkan data melalui catatan, dokumen foto, dan data lainnya yang diperlukan untuk mendukung penelitian. Dokumen yang di perlukan bisa mencakup keterkaitan dengan tujuan penelitian dan di butuh kan sebagai pelengkap data. Khususnya yang berkaitan dengan profil produk pembiayaan yang di miliki oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data pada penelitian kualitatif dapat di lakukan dengan observasi maupun pengamatan mendalam yang terjadi langsung di lapangan dan dapat diolah setelahnya. Teknik pengumpulan data ini erat keterkaitannya dengan proses pengumpulan data maupun setelahnya. Penelitian ini nantinya akan menggunakan analisis interaktif model atau hubungan yang memerlukan komunikasi untuk hasil yang lebih relevan. Model ini di kembangkan berdasarkan Teori Milies Dan Huberman yang di laksanakan dengan beberapa tahap yang saling berkaitan erat (Ahmad & Muslimah, 2021). Berikut disajikan dalam bentuk bagan yang berisi alur keterkaitannya :



**Gambar Analisis Interaktif model/
Triangulasi Data**

Sumber: (Ahmad & Muslimah, 2021)

Data yang telah dikumpulkan merupakan data yang masih memuat banyak informasi. Sehingga peneliti harus mengelolanya sesuai dengan kebutuhan penelitian agar tetap berdasarkan pada alur pemecahan masalahnya. Sehingga peneliti memerlukan teknik analisis ini sebagai acuan untuk menghasilkan kesimpulan. Teknik ini memiliki tiga tahap yaitu :

1. Reduksi Data

Reduksi data ini bertujuan untuk mengontrol jalannya alur pemecahan masalah sesuai lingkup penelitian pada efektivitas produk pembiayaan syariah dalam meningkatkan profitabilitas bank syariah yang berfokus pada data yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto dengan menyederhanakan data yang telah di dapatkan setelah diteliti, dibaca, dan di pahami dengan baik oleh peneliti (Ahmad & Muslimah, 2021).

2. Penyajian Data

Data yang telah melalui proses Reduksi selanjutnya akan dimuat dalam bentuk kategori ataupun kelompok. Penyajian data adalah tahap yang memerlukan analisis yang dalam, juga

sebagai referensi yang terikat pada pemahaman dan juga hasil analisis (Ahmad & Muslimah, 2021).

3. Kesimpulan

Tahap ini merupakan verifikasi data setelah peneliti dapat menarik kesimpulan dari data lapangan seperti hasil observasi dan wawancara serta dokumentasi yang menjadi data pendukungnya. Peneliti harus terus memastikan penyajian data agar tidak terjadi kekeliruan. Setelah semua tahap selesai dilaksanakan, peneliti dapat membuat kesimpulan penelitian berdasarkan hasil analisis data mendalam yang terjadi di lapangan (Ahmad & Muslimah, 2021).

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini berfokus pada efektivitas produk pembiayaan syariah dalam meningkatkan profitabilitas di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto. Penjabaran dilakukan berdasarkan data yang diperoleh melalui wawancara dengan informan, dokumentasi, serta observasi langsung di lapangan. Pendekatan ini memberikan gambaran yang menyeluruh mengenai kontribusi masing-masing produk terhadap kinerja keuangan dan pengembangan layanan pembiayaan syariah di cabang tersebut. Pembahasan mengacu pada indikator efektivitas menurut Campbell J.P dalam Mamonto et al., (2022) yang mencakup keberhasilan program, pencapaian sasaran, tingkat kepuasan terhadap

program, efisiensi input dan output, serta pencapaian tujuan secara keseluruhan.

1. Keberhasilan Program

Keberhasilan program merupakan indikator pertama dalam teori efektivitas menurut Campbell J.P. yang menilai sejauh mana suatu program dapat dijalankan secara konsisten sesuai rencana, serta mampu memberikan dampak nyata terhadap tujuan yang ingin dicapai. Dalam konteks ini, keberhasilan program pembiayaan syariah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto dapat dinilai dari tingkat penyerapan produk oleh masyarakat, kontribusi terhadap operasional dan profitabilitas bank, serta efektivitas strategi pelaksanaannya.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan secara langsung di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto, peneliti memandang bahwa keberhasilan program pembiayaan syariah di cabang ini dapat dikatakan cukup signifikan dan berjalan sesuai dengan ekspektasi lembaga. Keberhasilan tersebut tidak hanya dilihat dari aspek administratif atau keberlangsungan program semata, melainkan juga dari bagaimana program tersebut mampu menjawab kebutuhan masyarakat serta memberi dampak positif terhadap kinerja bank dan loyalitas nasabah.

Peneliti melihat bahwa program pembiayaan syariah, khususnya produk *Hijrah Multiguna* dan *SOLEH (Solusi Emas Hijrah)*, menunjukkan penerimaan yang

baik di kalangan masyarakat. Respons positif tersebut tercermin dari antusiasme nasabah dalam menggunakan produk-produk tersebut, yang dianggap sesuai dengan kebutuhan serta kondisi ekonomi mereka. Dalam pandangan peneliti, keberhasilan program ini banyak ditunjang oleh fleksibilitas dalam struktur produk, kemudahan dalam proses pengajuan, serta kemampuan pegawai dalam memahami situasi dan karakteristik ekonomi lokal. Kombinasi antara pendekatan personal dan kesesuaian nilai-nilai syariah dinilai menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat untuk mempercayakan pembiayaan mereka kepada Bank Muamalat.

Program tidak hanya dijalankan berdasarkan target angka dari kantor pusat, tetapi juga dimodifikasi agar relevan dengan kondisi sosial ekonomi setempat. Misalnya, peneliti menemukan bahwa produk *Back to Back* sangat diminati oleh nasabah yang memiliki dana simpanan namun ingin mendapatkan pembiayaan tanpa harus mencairkan tabungan mereka. Penyesuaian seperti ini menunjukkan bahwa keberhasilan program bukan hanya karena keunggulan desain produk, tetapi juga karena adanya adaptasi strategi oleh pegawai dan manajemen cabang.

Dari hasil wawancara mendalam dengan *Branch Manager*, *Relationship Manager*, serta tim pembiayaan lainnya, peneliti menyimpulkan bahwa keberhasilan ini juga ditopang oleh

sistem kerja yang terstruktur, yaitu adanya *Key Performance Indicator* (KPI) yang dievaluasi secara rutin. Peneliti menilai bahwa pendekatan ini sangat efektif dalam menjaga konsistensi kinerja pegawai sekaligus memungkinkan fleksibilitas dalam menghadapi dinamika pasar pembiayaan.

Selain dari sisi internal, peneliti juga melihat keberhasilan program dari respon eksternal, yaitu meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap sistem pembiayaan syariah. Banyak nasabah yang awalnya menggunakan layanan perbankan konvensional kemudian beralih ke Bank Muamalat karena merasakan adanya kejelasan akad, transparansi biaya, serta nilai keberkahan yang diyakini.

Namun demikian, peneliti juga mencatat bahwa keberhasilan ini tidak berarti tanpa tantangan. Masih ada kendala seperti rendahnya literasi keuangan syariah di sebagian masyarakat dan ketergantungan pada segmen *payroll*. Akan tetapi, secara keseluruhan peneliti berpendapat bahwa Bank Muamalat KCP Limboto telah berhasil menjalankan program pembiayaan syariah secara efektif, terbukti dari capaian pembiayaan, perluasan segmen pasar, dan penguatan hubungan dengan nasabah.

Dengan mempertimbangkan semua aspek tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa indikator keberhasilan program dalam pembiayaan syariah di Bank Muamalat KCP Limboto telah terpenuhi dengan baik, baik dari sisi perencanaan, implementasi, maupun dampak

langsung terhadap profitabilitas dan kepuasan nasabah.

2. Keberhasilan Sasaran

Dalam teori efektivitas menurut Campbell J.P. yang dikutip dalam Mamonto et al., (2022) indikator keberhasilan sasaran menilai sejauh mana suatu program atau produk mampu menjangkau target atau kelompok sasaran yang telah ditentukan secara tepat. Program dianggap efektif apabila produk yang ditawarkan tidak hanya sampai kepada masyarakat, tetapi juga benar-benar digunakan oleh kelompok yang menjadi tujuan program dan sesuai dengan kebutuhan mereka.

Dalam menilai keberhasilan sasaran, peneliti berfokus pada sejauh mana produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto mampu menjangkau dan digunakan oleh kelompok masyarakat yang menjadi target program. Pandangan peneliti didasarkan pada hasil observasi langsung, wawancara dengan pihak internal bank, serta dokumentasi terkait profil dan penggunaan produk oleh nasabah.

Peneliti menilai bahwa masing-masing produk pembiayaan di bank ini telah memiliki segmentasi yang jelas, dan pelaksanaannya sebagian besar berhasil menjangkau kelompok sasaran yang tepat. Produk seperti *Hijrah Multiguna* ditujukan bagi nasabah dengan kebutuhan konsumtif seperti pendidikan, renovasi rumah, atau kebutuhan pribadi

lainnya. Peneliti mencermati bahwa sasaran dari produk ini, yaitu nasabah berpenghasilan tetap yang menerima gaji melalui sistem payroll, telah dijangkau dengan cukup optimal. Hal ini diperkuat oleh strategi pendekatan langsung yang dilakukan oleh tim pembiayaan kepada instansi-instansi mitra, sehingga memudahkan proses verifikasi dan pengajuan.

Sementara itu, produk *SOLEH (Solusi Emas Hijrah)* diarahkan kepada masyarakat yang ingin memiliki emas sebagai bentuk investasi atau simpanan masa depan. Peneliti mencatat bahwa strategi penyasaran produk ini cukup tepat, mengingat minat masyarakat terhadap investasi emas meningkat dalam beberapa tahun terakhir, terutama di kalangan nasabah yang menginginkan instrumen investasi syariah yang aman dan mudah diakses.

Produk *Back to Back* juga dinilai tepat sasaran, karena ditujukan kepada nasabah yang sudah memiliki simpanan atau deposito, namun memerlukan pembiayaan tanpa mencairkan dana mereka. Dalam praktiknya, peneliti melihat bahwa produk ini lebih diminati oleh segmen nasabah yang mapan secara finansial, dan yang telah lama menjalin hubungan dengan bank. Hal ini menunjukkan bahwa produk tidak hanya ditawarkan secara acak, tetapi melalui pendekatan yang selektif dan berbasis kebutuhan.

Berdasarkan pengamatan peneliti, keberhasilan penyasaran juga dipengaruhi oleh kemampuan pegawai

dalam melakukan komunikasi dua arah dengan nasabah. Edukasi mengenai fungsi dan manfaat masing-masing produk dilakukan secara personal dan langsung, baik melalui percakapan informal di kantor cabang maupun dalam kegiatan sosialisasi. Peneliti melihat bahwa pendekatan ini efektif dalam membantu nasabah memahami produk, sehingga mereka dapat memilih pembiayaan yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan dan kemampuannya.

Selain strategi komunikasi, peneliti juga menilai bahwa keberhasilan sasaran dicapai karena adanya pemahaman yang baik dari pihak internal bank terhadap demografi dan pola pengeluaran masyarakat di wilayah Limboto. Produk pembiayaan tidak dipaksakan secara seragam, melainkan disesuaikan dengan karakteristik lokal. Misalnya, penawaran pembiayaan kepada kalangan guru, pegawai rumah sakit, atau pelaku usaha kecil dilakukan dengan cara yang berbeda, tergantung pada kebutuhan dan potensi masing-masing segmen.

Meskipun demikian, peneliti juga mencatat bahwa masih ada ruang perbaikan dalam menjangkau kelompok yang belum tersentuh oleh layanan pembiayaan syariah, seperti pelaku usaha mikro yang belum memiliki akses ke sistem perbankan formal. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, termasuk keterbatasan informasi, kurangnya literasi keuangan syariah, dan belum tersedianya produk khusus yang benar-benar sesuai dengan kondisi mereka. Peneliti menilai bahwa

pengembangan produk mikro berbasis akad qard atau mudharabah dengan pendekatan yang lebih sederhana dapat menjadi langkah strategis untuk memperluas jangkauan sasaran ke depan.

Secara keseluruhan, peneliti menyimpulkan bahwa Bank Muamalat KCP Limboto telah berhasil mencapai sebagian besar sasaran dari program pembiayaan syariah yang dijalankan. Produk yang ditawarkan mampu menjangkau target pasar yang relevan dan dibarengi dengan strategi penyuluhan yang aktif. Keberhasilan ini memperkuat efektivitas program dan menjadi landasan yang kuat bagi pengembangan lebih lanjut. Dalam konteks program pembiayaan syariah di Bank Muamalat KCP Limboto, indikator ini tercermin dari bagaimana masing-masing produk pembiayaan memiliki segmentasi pasar yang jelas dan telah menjangkau kelompok sasaran dengan optimal. Produk-produk seperti *Hijrah Multiguna*, *SOLEH (Solusi Emas Hijrah)*, *Back to Back*, *KPR iB Hijrah*, dan *Prohaji Plus* tidak hanya ditawarkan secara umum, tetapi disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik nasabah.

3. Kepuasan Terhadap Program

Indikator kepuasan terhadap program merupakan tolok ukur penting dalam menilai efektivitas suatu program. Kepuasan menunjukkan sejauh mana penerima manfaat, dalam hal ini nasabah dan pegawai bank, merasa bahwa layanan dan produk yang diberikan memenuhi harapan, kebutuhan, serta

memberikan pengalaman positif. Menurut Campbell J.P., kepuasan adalah cerminan keberhasilan program dalam memenuhi kebutuhan penerima sehingga dapat menumbuhkan kepercayaan dan loyalitas.

Peneliti memandang bahwa tingkat kepuasan terhadap program pembiayaan syariah di Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto merupakan salah satu indikator penting yang mencerminkan keberhasilan program secara menyeluruh. Kepuasan yang dimaksud tidak hanya berasal dari pihak nasabah sebagai pengguna layanan, tetapi juga dari pihak internal bank sebagai pelaksana program. Pandangan ini diperoleh melalui observasi langsung serta hasil wawancara dengan pegawai dan pihak manajemen cabang.

Dari sisi eksternal, yaitu nasabah, peneliti menyimpulkan bahwa mayoritas pengguna produk pembiayaan merasa puas terhadap layanan yang diberikan. Penilaian tersebut didasarkan pada beberapa aspek yang diamati selama proses penelitian, di antaranya adalah kemudahan prosedur pengajuan, kejelasan informasi yang disampaikan oleh pihak bank, serta kenyamanan dalam menjalani proses akad dan pembayaran angsuran. Nasabah juga menunjukkan apresiasi terhadap prinsip syariah yang diterapkan, karena dianggap memberikan ketenangan secara spiritual dan keyakinan akan terhindarnya unsur riba dalam transaksi.

Peneliti melihat bahwa kejelasan akad, transparansi dalam simulasi

angsuran, dan sikap ramah dari pegawai bank merupakan faktor-faktor yang sangat menentukan tingkat kepuasan nasabah. Dalam interaksi antara petugas pembiayaan dan calon nasabah, terdapat komunikasi yang terbuka, di mana setiap pertanyaan terkait dengan produk, biaya, maupun konsekuensi pembiayaan dijelaskan secara mendetail. Ini menunjukkan bahwa bank tidak hanya menjual produk, tetapi juga membangun hubungan berdasarkan kepercayaan dan pemahaman yang sejajar antara pihak pemberi dan penerima pembiayaan.

Dari sisi internal, peneliti juga menilai bahwa para pegawai menunjukkan tingkat kepuasan kerja yang cukup tinggi terhadap pelaksanaan program pembiayaan syariah. Hal ini tercermin dari antusiasme mereka dalam mencapai target yang telah ditentukan, serta dari sistem kerja yang dinilai mendukung produktivitas individu dan tim. Peneliti mencermati bahwa keberadaan sistem KPI (*Key Performance Indicator*) yang terukur membuat para pegawai lebih fokus dan merasa memiliki arah kerja yang jelas. Evaluasi rutin yang dilakukan setiap pekan atau setiap bulan menjadi sarana yang baik untuk memperbaiki strategi dan mengapresiasi kinerja pegawai.

Lebih dari itu, peneliti menilai bahwa lingkungan kerja yang kooperatif dan adanya komunikasi yang harmonis antara manajemen dan staf turut menciptakan iklim kerja yang positif. Pegawai merasa dilibatkan dalam proses pengambilan keputusan operasional,

terutama yang berkaitan dengan strategi promosi atau pendekatan terhadap calon nasabah. Situasi ini membangun rasa memiliki terhadap program, sehingga setiap pegawai tidak hanya menjalankan tugasnya sebagai kewajiban, tetapi juga merasa menjadi bagian dari pertumbuhan institusi.

Meskipun secara umum tingkat kepuasan terhadap program pembiayaan syariah tergolong baik, peneliti juga menemukan adanya beberapa masukan dari nasabah maupun pegawai yang dapat dijadikan bahan evaluasi. Beberapa nasabah berharap adanya percepatan dalam proses persetujuan pembiayaan, khususnya pada saat kondisi ekonomi mereka sedang mendesak. Sementara dari sisi internal, sebagian pegawai mengusulkan adanya penyederhanaan administratif dan peningkatan pelatihan teknis agar pelayanan menjadi lebih efisien.

Peneliti menyimpulkan bahwa tingkat kepuasan yang tinggi dari kedua belah pihak nasabah dan pegawai merupakan indikator bahwa program pembiayaan syariah di Bank Muamalat KCP Limboto telah berjalan sesuai dengan ekspektasi, baik dari sisi kualitas layanan maupun dari sisi pelaksanaan operasional. Tingkat kepuasan ini turut berkontribusi terhadap keberlanjutan program, memperkuat loyalitas nasabah, dan menciptakan sinergi kerja yang positif dalam organisasi.

4. Tingkat *Input* dan *Output*

Dalam pendekatan efektivitas menurut Campbell J.P., indikator tingkat *input* dan *output* merujuk pada bagaimana suatu organisasi mengelola sumber dayanya (*input*) untuk menghasilkan keluaran (*output*) yang sesuai dengan target dan tujuan program. Efektivitas dalam pengelolaan *input* dan *output* menunjukkan efisiensi proses serta kemampuan dalam merespons perubahan kondisi pasar dengan tepat.

Dalam memandang efektivitas suatu program, peneliti menilai bahwa keterkaitan antara *input* dan *output* merupakan indikator yang sangat fundamental. Suatu program akan dianggap efektif apabila sumber daya yang dimiliki dapat dikelola secara optimal dan menghasilkan keluaran yang relevan dan bernilai. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto, peneliti menyimpulkan bahwa hubungan antara *input* dan *output* dalam pelaksanaan program pembiayaan syariah berada pada tingkat yang efektif dan saling memperkuat.

Dari sisi *input*, peneliti mengamati bahwa bank memiliki struktur organisasi dan sistem operasional yang cukup solid. Salah satu kekuatan utama yang dilihat oleh peneliti adalah pada aspek sumber daya manusia. Para pegawai yang terlibat dalam program pembiayaan tidak hanya menjalankan tugas administratif, tetapi juga memahami secara mendalam mengenai produk yang ditawarkan, prinsip syariah yang mendasarinya, serta

strategi pendekatan kepada nasabah. Peneliti mencatat bahwa seluruh pegawai pembiayaan memiliki target yang jelas melalui sistem *Key Performance Indicator* (KPI), yang mendorong mereka untuk bekerja secara sistematis dan terarah.

Selain kualitas SDM, peneliti juga mencermati bahwa bank memiliki alur kerja yang rapi dan efisien. Prosedur pengajuan pembiayaan, proses verifikasi, hingga penandatanganan akad berjalan dalam pola yang konsisten dan transparan. Peneliti melihat bahwa sistem ini memberikan jaminan kepastian bagi nasabah, sekaligus meningkatkan kepercayaan terhadap bank. Selain itu, adanya evaluasi rutin yang dilakukan manajemen terhadap kinerja tim pembiayaan memperkuat kemampuan institusi dalam mengelola *input* secara adaptif terhadap dinamika pasar.

Dari sisi *output*, peneliti menilai bahwa hasil dari pengelolaan *input* tersebut tampak dalam bentuk meningkatnya partisipasi masyarakat terhadap program pembiayaan. Produk-produk unggulan seperti *Hijrah Multiguna* dan *SOLEH* semakin dikenal oleh masyarakat dan digunakan sesuai dengan tujuan masing-masing. Peneliti menemukan bahwa hasil dari pendekatan yang konsisten dan edukatif terhadap nasabah membuahkan hasil dalam bentuk peningkatan pemahaman, partisipasi, dan loyalitas terhadap produk yang ditawarkan.

Lebih lanjut, peneliti melihat bahwa hubungan antara *input* dan *output* tidak bersifat linier semata, melainkan saling

memperkuat dalam proses yang berkelanjutan. Sebagai contoh, kualitas SDM yang baik mendorong pelayanan yang prima; pelayanan yang prima meningkatkan kepuasan nasabah; dan kepuasan nasabah pada akhirnya mendorong loyalitas serta potensi untuk memperluas jangkauan pasar. Dalam hal ini, *output* yang dihasilkan bukan hanya berupa jumlah pembiayaan yang disalurkan, tetapi juga berupa nilai-nilai kepercayaan, keberlanjutan hubungan, dan citra positif terhadap institusi syariah.

Meskipun secara umum hubungan antara *input* dan *output* dinilai efektif, peneliti juga menemukan bahwa terdapat tantangan yang harus terus diantisipasi. Salah satunya adalah keterbatasan waktu dan tenaga pegawai dalam menjangkau segmen masyarakat yang belum tersentuh oleh edukasi keuangan syariah. Peneliti memandang bahwa perlu adanya inovasi dalam pendekatan pemasaran, baik melalui pemanfaatan teknologi digital maupun melalui kolaborasi lintas sektor.

Capaian Output Pembiayaan dari Tahun 2022 - 2024

Sebagai hasil dari optimalisasi *input* tersebut, Bank Muamalat KCP Limboto mencatat capaian output dalam bentuk nilai pembiayaan yang disalurkan setiap tahunnya. Berikut adalah tabel perkembangan nilai pembiayaan selama tiga tahun terakhir:

Tabel Nilai Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto Tahun 2022-2024

Tahun	Nilai Pembiayaan (Rp)
2022	Rp17.657.099.837
2023	Rp 3.236.622.012
2024	Rp 4.675.793.613

Sumber : *Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto, 2025.

Data di atas menunjukkan bahwa output mengalami fluktuasi. Pada tahun 2022, nilai pembiayaan sangat tinggi karena adanya proyek pembiayaan besar untuk pembangunan Gedung Universitas Muhammadiyah Gorontalo. Namun, pada tahun 2023, terjadi penurunan signifikan karena tidak adanya pembiayaan proyek besar, dan pembiayaan lebih difokuskan pada sektor ritel.

Berdasarkan pemanfaatan sumber daya, sistem kerja yang terstruktur, dan responsif terhadap dinamika pasar, serta capaian nilai pembiayaan dari tahun ke tahun, dapat disimpulkan bahwa tingkat input dan output dalam program pembiayaan syariah di Bank Muamalat KCP Limboto berjalan secara efektif. Meskipun terdapat tantangan eksternal, bank berhasil mengelola input secara efisien dan menghasilkan output yang mendukung pencapaian tujuan strategis lembaga.

5. Pencapaian Tujuan Menyeluruh

Indikator kelima dalam teori efektivitas Campbell J.P. adalah pencapaian tujuan menyeluruh, yang

menilai sejauh mana organisasi telah berhasil mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan secara umum. Dalam konteks Bank Muamalat KCP Limboto, tujuan menyeluruh dari program pembiayaan syariah adalah untuk meningkatkan profitabilitas bank secara berkelanjutan dengan tetap menjaga prinsip-prinsip syariah, memperluas pangsa pasar, serta memperkuat loyalitas nasabah.

Pencapaian tujuan menyeluruh menjadi indikator paling strategis dalam menilai efektivitas program pembiayaan syariah di Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto. Tujuan tersebut tidak semata terfokus pada peningkatan profitabilitas, namun juga mencakup penyelenggaraan layanan keuangan yang berlandaskan syariah, peningkatan pemahaman masyarakat terhadap keuangan Islam, serta terciptanya sistem pembiayaan yang berkelanjutan dan dipercaya publik.

Dari hasil pengamatan dan analisis selama penelitian, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar tujuan tersebut telah tercapai secara progresif. Bank mampu mempertahankan eksistensi dan reputasinya di tengah kompetisi dengan lembaga keuangan konvensional, sekaligus menegaskan identitas sebagai institusi syariah yang menjunjung tinggi nilai-nilai transparansi, keadilan, dan keberkahan dalam transaksi.

Tingginya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap produk pembiayaan menjadi salah satu indikator penting. Banyak nasabah yang semula belum mengenal konsep pembiayaan

syariah, akhirnya menjadi pengguna tetap bahkan turut merekomendasikan layanan ini kepada keluarga atau rekan kerja. Hal ini mencerminkan keberhasilan membangun loyalitas secara organik dan berjangka panjang, yang tidak hanya terukur dalam bentuk angka, tetapi juga dalam hubungan yang tumbuh berdasarkan kepercayaan.

Capaian lainnya terlihat dari konsistensi praktik akad syariah yang diterapkan dalam setiap transaksi pembiayaan. Proses ini dilaksanakan dengan transparan, diiringi penjelasan yang mudah dipahami oleh nasabah. Pendekatan tersebut memperkuat keunikan lembaga ini dibandingkan dengan sistem konvensional, sekaligus membuktikan komitmen terhadap penerapan prinsip syariah secara utuh.

Selain itu, adanya kegiatan edukatif yang dilakukan oleh pihak bank turut meningkatkan literasi masyarakat terhadap pembiayaan berbasis syariah. Baik melalui pendekatan formal maupun informal, komunikasi dua arah antara bank dan nasabah telah membentuk pemahaman yang lebih baik tentang pengelolaan keuangan sesuai prinsip Islam. Ini memperlihatkan bahwa lembaga keuangan syariah tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada pemberdayaan dan penguatan kapasitas masyarakat.

Di sisi internal, budaya kerja yang adaptif, kolaboratif, dan berbasis evaluasi rutin turut mendukung tercapainya tujuan lembaga secara menyeluruh. Lingkungan kerja yang sehat serta sistem

yang terukur mendorong pegawai untuk berkontribusi secara maksimal, bukan hanya dalam pencapaian target, tetapi juga dalam menjaga kualitas pelayanan.

Meski hasil yang dicapai cukup menggembirakan, masih terdapat beberapa tantangan yang perlu diantisipasi. Beberapa di antaranya adalah perlunya optimalisasi dalam proses administrasi pembiayaan, perluasan segmentasi nasabah di luar *payroll*, dan adopsi teknologi digital secara lebih intensif untuk menjangkau generasi muda serta pelaku usaha mikro.

Secara umum, pencapaian tujuan menyeluruh dari program pembiayaan syariah di cabang ini telah menunjukkan hasil yang positif dan konstruktif. Keberhasilan tidak hanya tercermin dalam kinerja keuangan, tetapi juga dalam aspek kebermanfaatan sosial, peningkatan literasi, loyalitas nasabah, dan integritas layanan berbasis nilai-nilai Islam.

Capaian Profitabilitas Berdasarkan Rasio

Profitabilitas merupakan indikator utama dalam menilai keberhasilan pencapaian tujuan secara menyeluruh. Dalam penelitian ini, profitabilitas diukur menggunakan rasio *Return on Assets* (ROA), *Return on Equity* (ROE), dan *Net Profit Margin* (NPM). Ketiga rasio ini menggambarkan sejauh mana bank mampu menghasilkan laba atas aset, ekuitas, dan pendapatan bersih dari operasionalnya.

Berdasarkan data hasil wawancara dengan *Branch Manager*, Ibu Devi Pakaya, berikut adalah perkembangan profitabilitas Bank Muamalat KCP Limboto selama periode 2021 hingga 2024:

Tabel Perkembangan *Return on Assets* (ROA) Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto Tahun 2021–2024

Tahun	ROA (%)
2021	1.11%
2022	2.37%
2023	2.93%
2024	3.11%

Sumber : *Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto, 2025.

Tabel Perkembangan *Return on Equity* (ROE) Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto Tahun 2021–2024

Tahun	ROE (%)
2021	9,25%
2022	19,75%
2023	24,41%
2024	25,90%

Sumber : *Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto, 2025.

Tabel Perkembangan *Net Profit Margin* (NPM) Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto Tahun 2021-2024

Tahun	NPM (Rp)
2021	Rp 946.000.000
2022	Rp 1.516.000.000
2023	Rp 2.125.000.000
2024	Rp 5.450.000.000

Sumber : *Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Limboto, 2025.

Dari data tersebut, dapat dilihat bahwa seluruh rasio profitabilitas menunjukkan tren kenaikan signifikan setiap tahunnya, yang mencerminkan peningkatan kinerja keuangan cabang. ROA meningkat dari 1,11% pada tahun 2021 menjadi 3,11% di tahun 2024. Demikian pula ROE yang melonjak dari 9,25% menjadi 25,90%. Sementara itu, NPM atau margin laba bersih meningkat hampir lima kali lipat dari Rp 946 juta menjadi Rp 5,45 miliar dalam kurun waktu empat tahun.

Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan program pembiayaan syariah tidak hanya berhasil dari sisi teknis pelaksanaan, tetapi juga berdampak langsung pada keuntungan bersih dan daya saing cabang.

Berdasarkan data pembiayaan, testimoni dari nasabah dan pegawai, serta strategi manajemen yang terukur, dapat disimpulkan bahwa pencapaian tujuan menyeluruh program pembiayaan syariah di Bank Muamalat KCP Limboto telah tercapai secara signifikan. Profitabilitas bank meningkat, loyalitas

nasabah semakin kuat, dan prinsip-prinsip syariah diterapkan secara konsisten dalam seluruh produk dan proses pelayanan. Keberhasilan ini tidak hanya berdampak pada kinerja keuangan jangka pendek, tetapi juga pada keberlanjutan jangka panjang sebagai institusi keuangan syariah yang dipercaya masyarakat.

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai efektivitas produk pembiayaan syariah dalam meningkatkan profitabilitas Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Limboto, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Efektivitas Produk Pembiayaan Syariah

Produk pembiayaan syariah yang ditawarkan oleh Bank Muamalat KCP Limboto, seperti *Multiguna Hijrah*, *KPR Hijrah*, *Back to Back*, dan *Solusi Emas Hijrah* terbukti efektif dalam meningkatkan profitabilitas bank. Efektivitas ini terlihat dari peningkatan laba bersih, pertumbuhan ROA, ROE, NPM serta meningkatnya jumlah pembiayaan dalam rentang tahun 2021-2024. Selain itu, produk pembiayaan syariah yang berbasis prinsip syariah tetap mampu menarik minat masyarakat, menunjukkan bahwa aspek keuangan syariah menjadi daya tarik tersendiri dalam dunia perbankan.

2. Kontribusi Produk Pembiayaan terhadap Profitabilitas

Berdasarkan hasil wawancara, produk pembiayaan tersebut menyumbang lebih dari 65% terhadap total laba bersih unit. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi permintaan terhadap produk pembiayaan syariah, semakin besar pula kontribusi terhadap pertumbuhan profitabilitas bank. Dengan kata lain, produk pembiayaan syariah memiliki peran sentral dalam menjaga stabilitas keuangan dan meningkatkan daya saing bank di industri perbankan syariah.

3. Tantangan dalam Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah

Meskipun produk pembiayaan syariah di Bank Muamalat KCP Limboto terbukti efektif, terdapat beberapa tantangan yang masih dihadapi. Tantangan tersebut meliputi rendahnya literasi keuangan syariah di masyarakat, tingginya persaingan antar bank syariah, serta dampak ekonomi lokal yang fluktuatif. Selain itu, adanya keterbatasan dalam inovasi produk dan adaptasi teknologi juga menjadi faktor yang perlu diperhatikan dalam pengembangan produk pembiayaan syariah ke depan.

4. Kesesuaian dengan Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu, seperti penelitian Nurul Auliyah (2024) yang menunjukkan bahwa inovasi produk syariah

berkontribusi dalam meningkatkan profitabilitas bank, serta penelitian Syerli Marlina (2021) dan Muhamad Delid Pahlevi (2023) yang membuktikan efektivitas pembiayaan murabahah dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Namun, penelitian ini juga berbeda dengan penelitian Husni Kamal (2021) yang menemukan bahwa pembiayaan syariah di Bank Aceh kurang efektif akibat faktor eksternal, serta penelitian Dian Harja Damar Jati (2023) yang menyebutkan bahwa pembiayaan mudharabah kurang efektif akibat penyalahgunaan dana oleh nasabah.

Dari temuan di atas, dapat disimpulkan bahwa efektivitas produk pembiayaan syariah dalam meningkatkan profitabilitas sangat dipengaruhi oleh faktor internal seperti strategi pemasaran, manajemen risiko, dan pengawasan pembiayaan, serta faktor eksternal seperti kondisi ekonomi dan tingkat literasi keuangan masyarakat.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan bagi berbagai pihak terkait:

1. Bagi Bank Muamalat KCP Limboto
 - a. Meningkatkan literasi keuangan syariah di masyarakat melalui program edukasi, seminar, atau pelatihan bagi nasabah.

- b. Mengembangkan inovasi produk pembiayaan syariah yang lebih fleksibel dan sesuai dengan kebutuhan ekonomi masyarakat lokal.
 - c. Memanfaatkan teknologi digital dan strategi pemasaran berbasis media sosial untuk menjangkau lebih banyak nasabah potensial.
 - d. Memperkuat manajemen risiko pembiayaan guna memastikan dana yang disalurkan digunakan secara produktif oleh nasabah.
2. Bagi Masyarakat (Nasabah dan Calon Nasabah)
 - a. Meningkatkan pemahaman mengenai prinsip-prinsip keuangan syariah agar dapat memanfaatkan produk perbankan syariah secara optimal.
 - b. Memilih produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan finansial untuk menghindari risiko gagal bayar.
 - c. Berpartisipasi dalam program edukasi keuangan yang diselenggarakan oleh bank untuk memahami manfaat dan mekanisme pembiayaan syariah.
 3. Bagi Peneliti Selanjutnya
 - a. Melakukan penelitian lebih lanjut dengan menggunakan

metode kuantitatif untuk mengukur dampak langsung produk pembiayaan terhadap profitabilitas bank.

- b. Memperluas cakupan penelitian dengan membandingkan beberapa bank syariah agar dapat memperoleh hasil yang lebih komprehensif.
- c. Mengkaji lebih dalam tentang dampak digitalisasi perbankan syariah terhadap efektivitas produk pembiayaan di era fintech dan *digital banking*.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, Y. 2021 *Definisi Efektivitas*.
<https://elibrary.unikom.ac.id>
- Bank Muamalat Indonesia. 2025. *Produk Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia*.
<https://www.bankmuamalat.co.id/>
- Chaniago, N., & Entaresmen, R. *Determinasi Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah Milik Pemerintah*. *Jurnal Media Ekonomi*. Vol. 30, No. 1, 2022.
<http://dx.doi.org/10.25105/me.v30i1.9996>
- Jaya, S., Kuswandi, S., et. al. (2023). *Manajemen Keuangan*. Sumatera Barat : PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Mamonto, S., Rachman, I., & Kumayas, N. *Efektivitas Kinalang Sebagai Aplikasi Pelayanan publik Berbasis*

- elektronik di Kota Kotamobagu. *JurnalGovernance*. Vol.2, No.1, 2022. <https://www.jurnalgovernance.kotamobagu.efektivitaskinalang.ac.id>. <http://ejurnal.pps.ung.ac.id/index.php/dikmas>
- Nasser Hasibuan, A., & Nofinawati. (2021). *Pemahaman Masyarakat Kota Padangsidempuan Tentang Produk Perbankan Syariah*. Tulungagung : Akademia Pustaka.
- Nisa, K., & Hasibuan, R. *Strategi Pemasaran Tabungan Mudarabah pada PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Bank Muamalat Kcu Padang Sidempuan*. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*. Vol. 2, No.1, 2022. reniriaarmayani@Uinsu.ac.id
- Otoritas Jasa Keuangan. (2019). *Buku 2-Perbankan Seri Literasi Keuangan*.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia*. www.ojk.go.id
- Rachman, A. (2023). Model Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia. *Madani Syari'ah*, 6(1), 81-91. <https://stai-binamadani.ejournal.id/madanisyariah>
- Rahman, O. A., Hasanuddin, H., & Abdullah, J. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kebijakan Dividen. *Gorontalo Accounting Journal*, 5(2), 120. <https://jurnal.unigo.ac.id/index.php/gaj>
- Utiahman, N., Novriansyah M., A., et al. *Sosialisasi Pengelolaan Keuangan Studi Kasus UMKM Pada Usaha Nasa Drink Dikelurahan Kayubulan*. Vol.2 No.2, 2022.