

ANALISIS SWOT ANTARA PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN DAN E-MAS TERHADAP MINAT ORANG TUA DALAM INVESTASI JANGKA PANJANG (STUDI KASUS DI BSI KCP RUNGKUT 1 SURABAYA)

Salma Nadia Salsabilla

Perbankan Syariah, Universitas Muhammadiyah Surabaya

salmanadiasalsabilla@gmail.com

Abstrak

Artikel ini dimaksudkan untuk membandingkan melalui analisa SWOT antara dua produk dari Bank Syariah Indonesia (BSI) yang dapat menjadi pertimbangan penting bagi nasabahnya terkait produk Tabungan junior dan E-mas. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa tabungan junior dan investasi dalam emas memiliki perbedaan yang signifikan dalam hal karakteristik, potensi pertumbuhan, dan manfaat jangka panjang. Produk e-mas cocok dijadikan sebagai investasi dalam jangka Panjang yang waktunya lebih dari lima tahun karena nilainya yang terus bertambah sedangkan Tabungan junior dapat disesuaikan dengan kondisi finansial keluarga, memungkinkan untuk menabung dalam jumlah yang sesuai tanpa memberatkan keuangan keluarga.

Kata Kunci: SWOT, Tabungan Pendidikan, produk E-Mas, BSI

Abstract

This article aims to compare through SWOT analysis between two products from Bank Syariah Indonesia (BSI) which can be an important consideration for its customers regarding Junior Savings and E-mas products. The method used is qualitative research with a case study approach. The results of the research show that junior savings and investment in gold have significant differences in terms of characteristics, growth potential and long-term benefits. E-mas products are suitable as long-term investments for more than five years because wealth continues to increase, while junior savings can be adjusted to suit family financial conditions, making it possible to save an appropriate amount without burdening family finances.

Keyword: SWOT, Junior savings, E-mas Product, BSI

A. PENDAHULUAN

Perbankan Syariah mengalami perkembangan yang sangat pesat dengan melakukan inovasinya dalam setiap produk-produknya. Perkembangan tersebut tidak terlepas dari beberapa factor salah satu nya dengan adanya sistem ekonomi syariah yang ada disetiap aspek kehidupan dan dalam kegiatan ekonomi berdasarkan ajaran islam yakni Al Qu'ran *Assunnah*. Asal mula berdirinya bank syariah yang lahir atas kegelisahan masyarakat terhadap bank konvensional yang menerapkan sistem riba dalam setiap produknya pada tahun 1992. Dalam Undang-undang Nomor 10 tahun 1998 sistem perbankan di Indonesia dibagi menjadi 2 jenis

yakni sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan syariah (Ascarya & Diana Yumanita, 2005)

Menurut (Otoritas Jasa Keuangan, 2017) Bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Syariah. Bank Syariah, atau biasa disebut Islamic Bank di negara lain, berbeda dengan bank konvensional pada umumnya. Perbedaan utamanya terletak pada landasan operasi yang digunakan. Kalau bank konvensional beroperasi berlandaskan bunga, bank syariah beroperasi berlandaskan bagi hasil, ditambah dengan jual beli dan sewa.

Salah satu perbankan yang menjalankan sistem syariah ialah Bank Syariah Indonesia. Lahirnya Bank Syariah Indonesia dilatar belakangi hasil merger antara PT Bank BRI Syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Selanjutnya, pada 1 Februari 2021, Presiden Joko Widodo meresmikan kehadiran BSI. Penggabungan ini menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah tersebut, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, BSI didorong untuk dapat bersaing di tingkat global (PT Bank Syariah Indonesia, 2021).

Potensi BSI untuk terus berkembang dan menjadi bagian dari kelompok bank syariah terkemuka di tingkat global sangat terbuka. Selain kinerja yang tumbuh positif, dukungan iklim bahwa pemerintah Indonesia memiliki misi lahirnya ekosistem industri halal dan memiliki bank syariah nasional yang besar serta kuat, fakta bahwa Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia ikut membuka peluang. Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan Negeri.

Produk-produk jasa yang ditawarkan dalam Bank Syariah Indonesia sangatlah beragam mulai dari Tabungan hingga pembiayaan. Salah satu produk merupakan Tabungan Pendidikan BSI. Tabungan ini sangatlah penting mengingat biaya sekolah semakin lama akan semakin mahal, kebutuhan yang terus meningkat sehingga produk ini cukup digemari oleh para orang tua dalam melakukan investasi jangka panjang untuk anaknya. Akad yang digunakan dalam

Tabungan Pendidikan yakni akad *Mudharabah Muthlaqah* dan sistem *autodebet*. Tabungan Pendidikan BSI menawarkan nisbah bagi hasil yang kompetitif dan *top up* di luar setoran bulanan. Selain itu, nasabah juga akan mendapatkan perlindungan asuransi syariah. Persyaratan untuk mengajukan BSI Tabungan Pendidikan mudah dan prosesnya cepat (Ascarya & Diana Yumanita, 2005).

Produk Investasi selain Tabungan Pendidikan ialah E-mas. Bank membantu nasabah untuk memiliki emas dengan menggunakan fasilitas pembiayaan dari perbankan berupa BSI pembiayaan angsuran emas (disingkat BSI Cicil Emas) (Bank Syariah Indonesia, t.t.). Pembiayaan angsuran emas adalah pembiayaan kepemilikan emas dengan menggunakan akad *murabahah*. Adanya produk ini sebab emas digunakan sebagai standar keuangan di banyak negara dan juga relatif bertahan lama, dan diterima di semua negara di dunia. Moneter dan finansial Penggunaan emas didasarkan pada nilai moneter absolut dari emas itu sendiri terhadap berbagai mata uang di seluruh dunia, meskipun secara resmi di bursa komoditas dunia, harga emas adalah berdenominasi dolar Amerika. Bentuk pemanfaatan emas dalam bidang moneter biasanya dalam bentuk berupa emas batangan dengan berbagai satuan berat gram hingga kilogram. Maka dari itu emas dapat dijadikan sebagai investasi jangka Panjang (Mildayani Siregar dkk., 2023).

Pada penelitian ini membahas mengenai perbandingan antara Tabungan Pendidikan dengan E-mas pada produk BSI dengan menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats*). Metode yang digunakan menggunakan kualitatif dan studi kasus yang ada di BSI KCP Rungkut 1 Surabaya.

B. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian tulisan ini adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan mengambil data menggunakan cara *literature reasearch*. Metode kualitatif berusaha memahami dan menafsirkan makna suatu peristiwa suatu peristiwa interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu menurut perspektif peneliti. Penelitian kualitaitaif bertujuan untuk memahami objek yang diteliti secara mendalam(Sugiyono, 2013).

Ide penting dari jenis penelitian ini adalah bahwa peneliti menggali informasi dari studi kasus lapangan, media marketing, ldan studi literatur lainnya. Adapun maksud dari penelitian ini adalah mempelajari secara mendalam tentang bagaimana analisis SWOT antara Tabungan junior dengan e-mas pada BSI KCP Surabaya Rungkut 1.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabungan Junior

Menurut *website* resmi BSI Tabungan Pendidikan atau BSI tabungan junior merupakan Produk tabungan dengan akad *wadiah*, (titip) dan *mudhrabah* (bagi hasil) untuk anak-anak berusia dibawah 17 tahun, dimana tabungan ini dilengkapi dengan akses transaksi melalui eBanking yang dilengkapi Kartu ATM desain khusus anak. Banyak keunggulan-keunggulan yang ditawarkan seperti . Nama anak tertera pada buku tabungan dan BSI Debit SABI Card, Fasilitas *e-Banking* (BSI *Mobile*), SMS notifikasi ke HP Orangtua, Desain BSI Debit SABI Card yang menarik, anak dapat menggunakan desain *customize* pada BSI Debit SABI Card, Bebas biaya kelolaan rekening, dan Dapat menerima dana secara otomatis (*autokredit*) dari rekening Tabungan/Giro Perorangan IDR milik orang tua/wali dengan menggunakan *standing order*. Dengan keunggulan-keunggulan yang ditawarkan dalam produk tersebut dapat dijadikan Solusi dan alternatif bagi orangtua yang akan berinvestasi jangka Panjang (Pricilla Natalia Budiman & Farah Kristiani, 2012).

Untuk pembukaan Tabungan Junior, Orang Tua/Wali Nasabah bisa datang ke Kantor Cabang Bank Syariah Indonesia terdekat dengan membawa persyaratan berikut ini:

1. Copy Akte Kelahiran
2. KTP/Paspor Orang Tua/Wali
3. KK jika tidak tinggal serumah dengan orang tua

Proses pembuatan rekening junior yaitu

- a. Mengisi formulir: mengisi formulir yang telah disediakan oleh pihak bank dan diisi sesuai dengan data diri serta menyerahkan persyaratan kepada pihak bank,
- b. Verifikasi identitas: Setelah mengisi formulir aplikasi, petugas bank akan melakukan verifikasi identitas orangtua/wali dan anak yang akan memiliki rekening. Ini mungkin melibatkan pemeriksaan dokumen identitas yang di sediakan.
- c. Penyetoran awal: di BSI pembukaan rekening junior diperlukan penyetoran awal untuk membuka rekening tabungan junior. Setoran awal sejumlah Rp. 100.000
- d. Tanda Tangan Orang Tua/Wali: Orang tua atau wali yang menjadi penanggung jawab rekening akan diminta untuk menandatangani formulir aplikasi dan mungkin juga perjanjian atau syarat dan ketentuan yang berlaku.

- e. Aktivasi Rekening: Setelah proses pembukaan rekening selesai, petugas bank akan mengaktifkan rekening tabungan junior. Petugas bank akan memberikan buku tabungan dan kartu ATM (jika diperlukan) yang terkait dengan rekening tersebut.

Analisa SWOT Tabungan Junior

a. *Strengths* (Kekuatan)

- 1) Kesadaran Pendidikan Keuangan: Tabungan junior di BSI membantu memperkenalkan konsep dan praktik pendidikan keuangan kepada anak-anak sejak dini, membantu mereka memahami pentingnya menabung dan mengelola uang (Catur Martian Fajar & Dwinta Mulyanti, 2019).
- 2) Pilihan Produk yang Fleksibel: BSI menawarkan berbagai jenis tabungan junior dengan fitur dan manfaat yang berbeda, memungkinkan orang tua untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka.
- 3) Aksesibilitas dan Kemudahan: Proses pembukaan rekening tabungan junior di BSI relatif mudah dan cepat, dengan layanan yang tersedia di berbagai cabang dan fasilitas perbankan digital yang dapat diakses oleh nasabah.

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

- 1) Persaingan dari Produk Serupa: Tabungan junior di BSI menghadapi persaingan dari produk serupa yang ditawarkan oleh bank lain atau lembaga keuangan lainnya, yang mungkin menawarkan tingkat bunga atau manfaat yang lebih menarik.
- 2) Keterbatasan Fitur dan Manfaat: Beberapa tabungan junior mungkin memiliki keterbatasan dalam fitur dan manfaat yang ditawarkan, seperti batasan jumlah penarikan atau jumlah setoran minimum yang tinggi, yang dapat membatasi fleksibilitas dan daya tarik produk.

c. *Opportunities* (Peluang)

- 1) Peningkatan Kesadaran Pendidikan Keuangan: Dengan meningkatnya kesadaran tentang pentingnya pendidikan keuangan, terutama di kalangan orang tua, ada peluang untuk meningkatkan penerimaan dan penggunaan tabungan junior di BSI (Zifora Mujahidah Villa dkk., 2020).
- 2) Inovasi Produk: BSI dapat terus mengembangkan dan meningkatkan produk tabungan junior mereka dengan menambahkan fitur-fitur baru atau memperkenalkan promosi khusus yang dapat meningkatkan daya tarik produk.

d. *Threats* (Ancaman)

- 1) Perubahan Kondisi Ekonomi: Fluktuasi kondisi ekonomi dan tingkat bunga dapat mempengaruhi minat nasabah terhadap produk tabungan junior, dengan tingkat bunga yang lebih tinggi dapat menarik nasabah dari produk investasi lainnya.
- 2) Persaingan dari Produk Non-Tradisional: Persaingan tidak hanya datang dari produk tabungan junior yang ditawarkan oleh bank lain, tetapi juga dari produk non-tradisional seperti aplikasi keuangan atau platform digital yang menawarkan opsi tabungan atau investasi untuk anak-anak.

Produk E-mas

BSI memiliki fitur yang diberi nama E-Mas. Fitur e-mas (e-mas) merupakan produk layanan digital yang disediakan Bank Syariah Indonesia dimana saldo kepemilikan emas milik Nasabah berupa gram emas yang disimpan melalui/ menggunakan BSI *Mobile*. Keunggulan yang ditawarkan oleh BSI yakni aman karena emas ini sudah termasuk dengan asuransinya, Menguntungkan dengan tarif yang murah, Perusahaan terpercaya dengan kualitas layanan terbaik, Pengajuan hingga pencairan melalui BSI *Mobile*, cepat karena cukup menggunakan BSI *Mobile* dengan waktu kurang lebih 15 Menit. Sistem cicil emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) beroperasi dengan menggunakan akad *murabahah* dan akad *rahn* (gadai).

Proses pembelian e-mas ini cukup mudah dapat melalui BSI *mobile* dengan langkah awal yang harus dipersiapkan sebelum melakukan aktivitas investasi emas pada BSI adalah kepemilikan rekening BSI, bertujuan sebagai tempat penyimpanan dana dan berguna untuk mengakses layanan BSI *mobile*. Apabila dalam kondisi belum memiliki rekening BSI dapat melakukan pembukaan rekening terlebih dahulu. Setelah itu masuk kedalam proses pembukaan rekening e-mas dengan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Masuk kedalam aplikasi BSI *mobile* dan menekan fitur e-mas
2. Pada pembukaan rekening emas, Nasabah akan diberikan pilihan untuk melakukan registrasi data NPWP, data tersebut memiliki dampak pada besar pajak yang dikenakan dalam melakukan transaksi beli atau jual emas. Menurut PPH pasal 22 untuk pembelian emas bagi yang mempunyai NPWP dikenakan tarif 0,45 % dari harga total pembelian emas sedangkan nasabah yang non NPWP dibebankan biaya PPH 0,9 % dari total pembelian emas.

3. Mengisi Formulir pendaftaran dengan menyetujui syarat dan ketentuan, pilih setoral awal berdasarkan nominal rupiah atau berat emas, dan biaya administrasi tahunan sebesar Rp 24.000 dibayarkan pada saat pembukaan rekening.
4. Nasabah akan mendapat nomor rekening emas sebagai tanda bahwa pembukaan tabungan e-mas berhasil di buat.

Setelah melakukan pembukaan rekening e-mas maka dapat melakukan pembelian. Proses transaksi jual maupun membeli e-mas juga dapat di akses hanya melalui BSI *Mobile* dengan tahapan-tahapan (Ibnu Rusydi dkk., 2023):

- 1) Nasabah melakukan transaksi beli emas dengan menggunakan BSI *mobile*.
- 2) Pendebetan dana pembelian emas akan bersumber dari rekening yang dipilih nasabah pada saat pembukaan.
- 3) Apabila dana rekening dana nasabah tidak mencukupi untuk pembayaran harga emas, biaya administrasi dan atau pajak maka transaksi tidak dapat dilanjutkan.
- 4) Beli emas dilakukan dengan ketentuan minimal 0,01gram dengan konversi harga emas ke rupiah yang berlaku saat itu, dan maksimal pembelian Rp100.000.000 (Seratus Juta Rupiah).
- 5) Harga emas beli emas mengacu pada informasi harga emas yang terdapat di BSI *mobile*,
- 6) Bagi nasabah yang telah melakukan verifikasi NPWP akan dikenakan pph sebesar 0.45% sedangkan yang tidak melakukan verifikasi atau tidak memiliki akan terkena pph pasal 22 sebesar 0.9% dari total harga beli emas.
- 7) Proses pembelian emas yang telah dilakukan tidak dapat dibatalkan.
- 8) Setiap transaksi emas yang berhasil akan tercatat di dalam rekening emas nasabah pada BSI *mobile*.

Analisa SWOT E-Mas

a. *Strengths* (Kekuatan)

- 1) Kualitas Emas: BSI di kenal dengan standar kualitas emas yang tinggi. Ini termasuk kemurnian emas, sertifikasi, dan keandalan produk. Konsumen cenderung mempercayai produk e-mas dari BSI karena kualitasnya yang terjamin.
- 2) Inovasi Produk: BSI memiliki potensi untuk terus mengembangkan produk e-mas baru atau meningkatkan fitur-fitur produk yang ada. Contohnya, BSI bisa mengintegrasikan teknologi baru untuk meningkatkan kemudahan pembelian dan investasi *online* bagi konsumen(Mardhiyah Hayati, 2016).

- 3) Jaringan Distribusi yang Luas: BSI memiliki jaringan cabang yang luas, yang membuatnya mudah diakses oleh konsumen di berbagai lokasi. Ini memungkinkan konsumen untuk membeli produk e-mas secara langsung atau mendapatkan informasi yang diperlukan.
- 4) Reputasi dan Merek yang Kuat: BSI telah membangun reputasi yang baik di pasar. Konsumen cenderung merasa lebih percaya untuk berinvestasi dalam produk e-mas BSI karena reputasinya yang kuat dalam industri keuangan (Novian, 2021).

b. *Weaknesses* (Kelemahan)

- 1) Harga yang Tinggi: Produk e-mas mungkin memiliki harga yang lebih tinggi daripada produk emas dari pesaing. Ini bisa menjadi hambatan bagi konsumen yang memiliki anggaran terbatas atau mencari produk dengan harga yang lebih terjangkau.
- 2) Keterbatasan Varian Produk: Jika BSI memiliki keterbatasan dalam variasi produk e-mas, seperti pilihan berbagai ukuran atau desain, ini bisa menjadi kelemahan karena konsumen mungkin mencari variasi yang lebih besar sesuai dengan preferensi mereka.
- 3) Tingkat Persaingan: Persaingan dari bank lain atau penyedia emas lainnya dapat menjadi kelemahan. Jika pesaing menawarkan produk atau harga yang lebih menarik, BSI mungkin kehilangan pangsa pasar atau kesempatan untuk menarik konsumen baru.

c. *Opportunities* (Peluang)

- 1) Peningkatan Permintaan Investasi: Dengan meningkatnya ketidakpastian ekonomi global, ada peluang bagi BSI untuk menarik lebih banyak investor yang mencari aset safe haven seperti emas. BSI bisa memanfaatkan tren ini untuk meningkatkan penjualan produk e-mas mereka (Primus Domino, 2018).
- 2) Pengembangan Produk Baru: BSI dapat memanfaatkan peluang untuk mengembangkan produk e-mas baru atau meningkatkan fitur-fitur produk yang ada. Ini bisa termasuk pengenalan produk dengan berbagai ukuran atau desain baru yang lebih menarik bagi konsumen.
- 3) Ekspansi Pasar: BSI bisa mempertimbangkan untuk melakukan ekspansi ke pasar baru. Ini bisa meliputi ekspansi geografis ke wilayah baru atau segmentasi pasar yang lebih spesifik, seperti menargetkan kelompok demografis tertentu yang memiliki minat dalam investasi emas.

d. *Threats* (Ancaman)

- 1) Perubahan Kondisi Pasar: Fluktuasi harga emas dan perubahan kondisi ekonomi global dapat menjadi ancaman bagi bisnis e-mas BSI. Ini bisa mempengaruhi permintaan konsumen atau profitabilitas produk mereka.
- 2) Persaingan yang Intensif: Persaingan dari bank lain, platform investasi, atau penyedia emas lainnya bisa menjadi ancaman. Jika pesaing menawarkan produk atau harga yang lebih menarik, BSI mungkin kehilangan pangsa pasar atau kesempatan untuk menarik konsumen baru.
- 3) Regulasi dan Kebijakan Pemerintah: Perubahan dalam regulasi atau kebijakan pemerintah terkait perdagangan emas atau kebijakan moneter bisa menjadi ancaman bagi bisnis e-mas BSI. Ini bisa termasuk perubahan pajak, aturan impor, atau kebijakan perbankan yang berdampak pada operasi bisnis mereka.

Berdasarkan analisis SWOT kedua produk tersebut tabungan junior dan investasi dalam emas memiliki perbedaan yang signifikan dalam hal karakteristik, potensi pertumbuhan, dan manfaat jangka panjang.

1) Karakteristik Investasi:

- Tabungan Junior: Tabungan junior adalah jenis rekening tabungan yang didedikasikan khusus untuk anak-anak atau remaja. Biasanya, tabungan junior menawarkan tingkat bunga yang relatif rendah namun aman, dengan tujuan utama untuk membantu anak-anak belajar tentang pendidikan keuangan dan menabung (Catur Martian Fajar & Dwinta Mulyanti, 2019).
- Emas: Investasi emas melibatkan pembelian dan kepemilikan emas fisik atau instrumen investasi emas seperti logam mulia atau dana indeks emas. Emas dianggap sebagai aset *safe haven* yang dapat memberikan perlindungan terhadap inflasi dan ketidakpastian ekonomi.

2) Potensi Pertumbuhan Nilai:

- Tabungan Junior: Potensi pertumbuhan nilai di tabungan junior biasanya terbatas karena tingkat bunga yang rendah. Namun, tabungan junior dapat memberikan keamanan dan stabilitas nilai investasi.
- Emas: Emas memiliki potensi untuk mengalami pertumbuhan nilai yang lebih signifikan dalam jangka panjang, terutama dalam situasi ekonomi yang tidak stabil atau inflasi yang tinggi. Nilai emas cenderung meningkat seiring waktu, meskipun fluktuasi harga dapat terjadi dalam jangka pendek (Mardhiyah Hayati, 2016).

3) Manfaat Jangka Panjang:

- Tabungan Junior: Manfaat jangka panjang dari tabungan junior termasuk pembelajaran pendidikan keuangan dan kebiasaan menabung yang baik bagi anak-anak. Tabungan junior juga dapat digunakan untuk menyediakan dana darurat atau untuk mempersiapkan biaya pendidikan di masa depan.
- Emas: Investasi emas dapat memberikan manfaat jangka panjang dalam bentuk perlindungan nilai terhadap inflasi, diversifikasi portofolio, dan potensi pertumbuhan nilai investasi yang signifikan.

Perbedaan alur pembukaan rekening kedua produk	
Tabungan Junior	Produk E-mas
1. Melengkapi dokumen (akte kelahiran, ktp/paspor ortu, kk)	1) Melengkapi dokumen (ktp, npwp (jika ada))
2. Harus datang langsung ke BSI	2) Dapat melalui mobile banking BSI
3. Mengisi formulir dan verifikasi identitas	3) Mengisi formulir pembukaan rekening BSI
4. Setoran awal untuk pembukaan rekening sejumlah Ro100.000	4) Jika selesai, dapat membuka rekening E-mas
5. Aktivasi rekening dan ATM Tabungan junior	5) Jika rekening emas telah dibuat maka sudah dapat melakukan pembelian emas langsung di aplikasi <i>monile banking BSI</i>

D. KESIMPULAN DAN SARAN**Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis SWOT dari kedua produk Bank Syariah Indonesia (BSI) semua memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing namun jika ingin berinvestasi dengan jangka panjang dengan rentang waktu lebih dari 5 tahun produk e-mas cocok dijadikan sebagai produk berinvestasi karena dapat memberikan manfaat jangka panjang dalam bentuk perlindungan nilai terhadap inflasi, dan emas cukup untuk menjaga kestabilan nilainya dibandingkan dengan Tabungan junior yang nilai rupiah akan semakin tergerus seiring dengan perkembangan zaman. Namun, Tabungan junior memungkinkan untuk menabung dengan fleksibel dan sesuai dengan budget karena memungkinkan penyesuaian dana sesuai dengan

kebutuhan dan kemampuan finansial orang tua atau wali yang membantu dalam proses tabungan.

Saran

Dengan adanya pilihan penyesihan yang beragam, baik dalam jumlah maupun frekuensi, tabungan junior dapat disesuaikan dengan kondisi finansial keluarga, memungkinkan untuk menabung dalam jumlah yang sesuai tanpa memberatkan keuangan keluarga.

E. REFERENSI

Buku

Ascarya, & Diana Yumanita. (2005). *Bank Syariah: Gambaran Umum*. Bank Indonesia.

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV ALFABETA.

Artikel dalam Jurnal

Catur Martian Fajar, & Dwinta Mulyanti. (2019). Meningkatkan Taraf Perekonomian dan Kesejahteraan Melalui Perencanaan Investasi Pendidikan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 89–95.

Ibnu Rusydi, Didik Himmawan, & Dzulfiyah Isnawan. (2023). Mekanisme E-Mas Pada BSI Mobile Sebagai Media Investasi Modern (Studi Kasus Di Bank Syariah Indoneisa KCP Jatibarang). *Jurnal Of Sharia Economics And Finance*, 2(1), 2828–0164.

Mardhiyah Hayati. (2016). Investasi Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(1), 66–78.

Mildayani Siregar, Annio Indah Lestasi Nasution, & Siti Aisyah. (2023). Analisis Faktor-faktor Keputusan Milenial Kota Medan Dalam Berinvestasi Emas Logam Mulis Pada Bank Syariah. *Jurnal Iqtisaduna*, 9(1), 116–131.

Primus Domino. (2018). Investasi Dalam Bidang Pendidikan Anak Untuk Meningkatkan Kualitas Kehidupan Keluarga. *Jurnal Inovasi Pendidikan Dasar*, 2(1).

Zifora Mujahidah Villa, Euis Sunarti, & Istiqlaliyah Muflikhati. (2020). Perilaku Investasi Anak Menentukan Peran Nilai Anak Dalam Kesejahteraan Anak. *Jurnal Ilmu Keluarga dan Konsumen*, 13(2), 151–162.

Laman Web dengan Penulis

Bank Syariah Indonesia. (t.t.). *Produk dan Layanan*. Diambil 21 Maret 2024, dari <https://www.bankbsi.co.id/>

Novian, A. (2021). Peluang dan Tantangan Perbankan Syariah Pasca Merger Bank Syariah BUMN. *goodmoney.id*. <https://goodmoney.id/peluang-dan-tantangan-perbankan-syariah-pasca-merger-bank-syariah-bumn/>

- Otoritas Jasa Keuangan. (2017). *Sejarah Perbankan Syariah*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/Sejarah-Perbankan-Syariah.aspx>
- Pricilla Natalia Budiman, & Farah Kristiani. (2012). Perbandingan Asuransi dan Tabungan Pendidikan. *Jurnal Mat Stat*, 12(1), 26–37. https://research-dashboard.binus.ac.id/uploads/paper/document/publication/Journal/MatsTat/Vol.%2012%20No.%201%20Januari%202012/02_Farah-Asuransi%20-edit_setting.pdf
- PT Bank Syariah Indonesia. (2021). *Sejarah Perseroan*. Bank Syariah Indonesia. <https://www.ir-bankbsi.com/>