

**ANALISIS PENETAPAN HARGA PRODUK TABUNGAN IB
HIJRAH DAN DAMPAKNYA TERHADAP MINAT NASABAH
MENABUNG DI BANK MUAMALAT KCP PONOROGO**

SKRIPSI



Oleh:

Tutut Wijayanti
NIM: 210817160

Dosen Pembimbing:

Yunaita Rahmawati, SE, M.Si., Ak
NIP. 198406042019032012

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO

2021

ABSTRAK

Wijayanti, Tutut. Analisis Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Dan Dampaknya Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo. Skripsi. 2021. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Yunaita Rahmawati, SE, M.Si., Ak.

Kata Kunci: Tabungan iB Hijrah, Bank Muamalat, Minat Nasabah.

Permasalahan yang melatarbelakangi dalam penelitian ini mengenai kurangnya perhatian nasabah terhadap harga /tarif Tabungan iB Hijrah dalam minat mereka menabung. Hal ini diketahui dari wawancara terhadap nasabah yang menyatakan bahwa nasabah menabung dikarenakan kebutuhan nasabah dan dikarenakan terdapat porsi haji dalam tabungan tersebut. Hal tersebut berbanding terbalik yang seharusnya nasabah berminat menabung setelah mengetahui harganya yang ekonomis. Sehingga dapat dirumuskan masalah yaitu Bagaimana penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo dan Bagaimana dampak penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

Jenis penelitian ini ialah penelitian kualitatif dengan menggunakan data primer yaitu wawancara terhadap karyawan dan nasabah tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo. Teknik pengumpulan data melalui wawancara/angket, observasi dan dokumentasi. Teknik pengolahan data dalam penelitian ini terdiri dari reduksi data, *display* data dan penarikan kesimpulan (*conclusion*), teknik analisa data dengan menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan, teknik keabsahan data menggunakan *creadibility*, *transferability*, *dependability* dan *confirmability*.

Kesimpulan dari penetapan harga oleh Bank Muamalat KCP Ponorogo memiliki tujuan untuk menarik masyarakat menabung. Dalam menetapkan harga produk bank muamalat perlu memperkirakan biaya-biaya agar harga produk dapat menutupi biaya tersebut. Dalam penawaran harga Bank Muamalat KCP Ponorogo menerapkan metode penetapan yang menitikberatkan pada harga pasar wajar bank syariah sejenis. Keinginan/minat nasabah dalam menabung pada Tabungan iB Hijrah juga didasari oleh penetapan harga produk yang ditetapkan oleh pihak Bank Muamalat KCP Ponorogo.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama :

No	Nama	NIM	Jurusan	Judul Skripsi
1	Tutut Wijayanti	210817160	Perbankan Syariah	ANALISIS KEBIJAKAN PENETAPAN HARGA PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH TERHADAP MINAT NASABAH MENABUNG DI BANK MUAMALAT KCP PONOROGO.

Telah selesai melaksanakan bimbingan dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

Ponorogo, 1 April 2021

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah


Agung Eko Purwana, SE, MSI.
NIP. 197109232000031002

Menyetujui,


Yunaita Rahmawati, SE, M.Si., Ak
NIP. 198406042019032012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI
NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:**

Judul : Analisis Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Dan Dampaknya Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo.
Nama : Tutut wijayanti
NIM : 210817160
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang
Dr. Shinta Maharani, S.E., M.Ak.
NIP. 197905252003122002

(*Shinta Maharani*)

Penguji I
Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I.
NIP. 197801122006041002

(*Luhur Prasetyo*)

Penguji II
Yunaita Rahmawati, SE, M.Si., Ak.
NIP. 198406042019032012

(*Yunaita Rahmawati*)

Ponorogo, 20 April 2021

Mengesahkan,

Dekan FEBI IAIN Ponorogo

Dr. H. Luthfi Hadi Aminuddin, M. Ag.

NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Surat yang bertanggung jawab di bawah ini:

Nama : Tutut Wijayanti

NIM : 210817160

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : Analisis Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Dan
Dampaknya Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank
Muamalat KCP Ponorogo

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya, saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggungjawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 26 April 2021

Pembuat Pernyataan,



Tutut Wijayanti
NIM. 210817160



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Tutut Wijayanti

NIM : 210817160

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

ANALISIS PENETAPAN HARGA PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH DAN DAMPAKNYA TERHADAP MINAT NASABAH MENABUNG DI BANK MUAMALAT KCP PONOROGO

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 1 April 2021

Pembuat Pernyataan,



Tutut Wijayanti

NIM: 210817160

DAFTAR ISI

COVER	i
ABSTRAK	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
PERNYATAN KEASLIAN TULISAN	vi
DAFTAR ISI	vii
BAB I: PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Sistematika Pembahasan	7
BAB II: LANDASAN TEORI	10
A. Deskripsi Teori.....	10
1. Minat.....	10
2. Penetapan Harga	12
B. Study Penelitian Terdahulu	18
BAB III: METODE PENELITIAN	23
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	23

B. Lokasi/Tempat Penelitian (Penelitian lapangan)	24
C. Data dan Sumber Data	25
D. Teknik Pengumpulan Data	26
E. Teknik Pengolahan Data	27
F. Teknik Analisa Data.....	28
G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	31
BAB IV: ANALISA DATA	33
A. Gambaran Umum Bank Muamalat	33
1. Sejarah Bank Muamalat Indonesia.....	33
2. Bank Muamalat KCP Ponorogo	36
3. Struktur Organisasi dan Bidang Kerja.....	37
4. Produk dan Layanan Tabungan Bank Muamalat	38
B. Hasil Pengujian Deskriptif	43
1. Analisis Hasil Mengenai Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Di Bank Muamalat KCP Ponorogo	43
2. Analisis Hasil Pertanyaan Tentang Dampak Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo.....	55
BAB V: PENUTUP.....	71
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran.....	73

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Harga sangat mempengaruhi posisi dan kinerja keuangan, dan juga sangat mempengaruhi persepsi pembeli dan penentuan posisi merek. Harga adalah salah satu *elemen* bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, *elemen* lainnya menghasilkan biaya. Harga juga mengomunikasikan *positioning* nilai yang dimaksudkan dari produk atau merek perusahaan ke pasar.¹

Setiap harga mengarah ke tingkat permintaan yang berbeda dan karena itu akan memiliki berbagai dampak pada tujuan pemasaran perusahaan. Hubungan antara harga dan permintaan ditangkap dengan kurva permintaan, yang dimana semakin tinggi harga maka semakin rendah permintaan. Kurva permintaan memperlihatkan kemungkinan kuantitas pembelian pasar pada berbagai pemilihan harga dan juga menjumlahkan reaksi banyak orang yang mempunyai berbagai *sensitivitas* harga.²

Terhadap suatu perusahaan, kotler menjelaskan bahwa terdapat model tahapan AIDA (*Atensi/perhatian, Minat, Keinginan dan Tindakan*).³

¹ Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 13 Jilid 2 (Jakarta: Erlangga, 2008), 67.

² Ibid, 78.

³ Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 178.

Lokasi bank syariah menjadi faktor pertimbangan seorang calon nasabah dalam mengambil keputusan.⁴

Selanjutnya untuk penetapan harga atau tarif Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo tertera sebagai berikut:⁵

Tabel 1.1: Penetapan harga atau tarif Tabungan iB Hijrah Di Bank Muamalat KCP Ponorogo

Keterangan	Tabungan iB Hijrah	Tabungan iB Hijrah Prima
Akad	<i>Wadiah Yad Dhamanah</i>	<i>Mudharabah Muthlaqah</i>
Bagi Hasil	-	5 : 95
Biaya layanan	Gratis (rekening pasif: Rp 2.500)	Rp 11.000 (Rek Pasif: Rp15.000)
Setoran awal	Rp 25.000,-	Rp 100.000
Biaya Penarikan Via Teller	Gratis	
Biaya Penutupan Rekening	Rp 25.000,-	Rp 10.000,-
Biaya Layanan E-Notifikasi	Gratis	
Pajak	-	Sudah Dipotong
Pilihan Kartu	<i>Reguler, Classic, IHRAM</i> (biaya sesuai ketentuan kartu)	
Biaya Jaringan ATM	Gratis (ATM Muamalat)	

Untuk memperjelas harga/tarif yang diberlakukan oleh pihak Bank Muamalat maka perlu melakukan wawancara terhadap pihak Bank menjelaskan bahwa penetapan harga produk tersebut tidak menggunakan

⁴David Ahmad Yani, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Warga Menabung pada Bank syariah di Kelurahan Sumberejo Sejahtera Kecamatan Kemiling Kota Bandar Lampung," 01, 03 (2020), 22.

⁵"Bank Muamalat Indonesia," accessed March 16, 2021, <https://www.bankmuamalat.co.id/tabungan-consumer/tabungan-ib-hijrah>.

metode-metode khusus, akan tetapi penetapan harga telah ditetapkan sendiri oleh bank. Berikut wawancara dengan Bapak Fadil Wafa sebagai *Branchcollection* di Bank Muamalat KCP Ponorogo: “Kalau tarif itu langsung ditentukan pihak Bank. Harga atau tarif layanan itu ditentukan oleh pihak Bank dan tidak ada kesepakatan dengan nasabah dan tidak ada hitung-hitungan.”⁶

Wawancara selanjutnya dengan pihak karyawan Bank Muamalat KCP Ponorogo. Wawancara dilakukan dengan pihak *Customer Service* yang bernama Aprilia Widiawati sebagai berikut:

“iB Hijrah itu sekarang hanya ada satu, kalau dulu menggunakan akad *Wadiah* dan *Mudharabah*, tetapi sekarang *Mudharabah* berubah menjadi Tabungan iB Hijrah Prima. Dan untuk pajak yang ditanggung itu ada tapi oleh pihak Bank sudah dipotongkan bagi yang Tabungan iB Hijrah Prima Akad *Mudharabah*. Sedangkan pada akad *Wadiah* tidak ada pajak”.⁷

Selain dari harga yang terdapat pada tabel diatas, produk Tabungan iB Hijrah juga memiliki berbagai layanan seperti ATM Muamalat, *Muamalat Mobile / Digital Islamic Network (DIN)*, *Internet Banking* Muamalat dan *SalaMuamalat*. Semua layanan tersebut diharapkan nasabah menjadi nyaman dan mudah dalam melakukan berbagai transaksi, serta dapat menjadikan masyarakat juga berminat menabung.⁸

⁶ Fadhil Wafa, Karyawan *Branchcollection*, Wawancara, 4 januari 2021.

⁷ Aprilia Widiawati, Karyawan *Customer Service*, Wawancara, 16 Maret 2021.

⁸ Laporan Keuangan Bank Muamalat Indonesia 2019, hlm 67.

Namun dari teori yang telah dijelaskan diatas, minat yang dimiliki nasabah untuk memilih menabung pada produk Tabungan iB Hijrah ini cenderung tidak dikarenakan penetapan harga. Penetapan harga (tarif) yang ditawarkan oleh Bank muamalat KCP Ponorgo bukan menjadikan alasan mereka berminat menabung. Hal ini dapat diketahui dari wawancara terhadap nasabah yang bernama Ida Nur sebagai berikut:

“Awal saya memilih tabungan tersebut dikarenakan tawaran promo dari Bank yang berupa porsi tabungan haji, yang jika saldo tabungan mencapai 25 juta maka tabungan biasa tersebut dapat dijadikan tabungan haji. Sedangkan harga (tarif) Tabungan iB Hijrah tersebut saya kira lebih murah dibandingkan dengan Bank konven lainnya. Akan tetapi minat yang saya terhadap tabungan tersebut bukan dikarenakan harga (tarif) tersebut.”⁹

Kemudian wawancara dengan saudari Nur: “Dalam memilih produk tabungan tersebut, saya sebenarnya terdesak untuk membuka Tabungan iB Hijrah. Karena hanya kebutuhan saja. Bukan karena adanya tarif yang diterapkan oleh pihak Bank.”¹⁰

Dari wawancara yang dilakukan kepada nasabah Tabunagan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo, dapat kita lihat bahwa minat menabung yang dimiliki oleh nasabah bukan dikarenakan kebijakan penetapan harga (tarif) yang dijalankan oleh pihak Bank. Melainkan dikarenakan hal yang lain.

⁹ Ida Nur ,Nasabah, *Wawancara*, 22 januari 2021.

¹⁰ Nur Jannah, Nasabah, *Wawancara*, 20 januari 2021.

Kemudian dari harga produk tabungan yang telah dipaparkan pada (Tabel 1.1), dalam Tabungan iB Hijrah dapat dikatakan bahwa produk Tabungan iB Hijrah tersebut memiliki banyak layanan yang menjadikan harga tabungan tersebut ekonomis bagi masyarakat. Dari produk Tabungan iB Hijrah itu sendiri terdapat layanan lain yang diperoleh nasabah jika menabung pada Tabungan iB Hijrah, yakni meliputi: layanan setor, tarik, *Transfer, Teller*, layanan CS, ATM, *E-Banking, MobileBanking, Payment* maupun Penanganan kartu atau Buku Tabungan).¹¹

Dari hal tersebut berbanding terbalik yang seharusnya nasabah berminat menabung setelah mengetahui harganya yang ekonomis, Akan tetapi minat nasabah dalam menabung cenderung tidak memperhatikan harga (tarif) yang diberikan oleh pihak Bank. Hal tersebut dapat diketahui dari wawancara terhadap nasabah Tabungan iB Hijrah.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, penulis berniat untuk menganalisis tentang penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah dan dampaknya terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo secara lebih mendalam. Sehingga dari permasalahan itu penulis berkeinginan mengambil judul yaitu “Analisis Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Dan Dampaknya Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo”.

¹¹“Bank Muamalat Indonesia.”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo?
2. Bagaimana dampak penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo.
2. Untuk mengetahui dampak penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis, yakni sebagai berikut:

1. Manfaat Secara Teoritis

Dari penelitian ini diharapkan bagi peneliti selanjutnya atau penelitian sejenis. Serta memberikan pengetahuan dan memperluas wawasan dalam bidang ilmu Perbankan Syariah, serta sebagai bahan masukan sekaligus tambahan literatur kepustakaan terutama tentang Analisis Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Dan Dampaknya Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

2. Manfaat praktis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan atau referensi untuk meningkatkan dan menyempurnakan produk maupun jasa yang dimilikinya dengan berdasarkan syariat Islam dan sesuai dengan harapan masyarakat. Serta hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran dan dapat dijadikan bahan masukan dalam memecahkan persoalan minat nasabah yang dihadapi oleh Bank Muamalat Indonesia terutama Bank Muamalat KCP Ponorogo maupun lembaga keuangan lainnya dalam meningkatkan minat nasabah menabung di bank.

E. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah dalam memberikan pemahaman terhadap penulisan, maka disusun kedalam beberapa bab yang di dalamnya masing-masing bab tersebut terdiri dari beberapa uraian sub-sub bab. Yang lebih jelasnya pembahasan sistematika pada penulisan penelitian ini dijabarkan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini akan menjabarkan tentang latar belakang masalah tentang Analisis Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Dan Dampaknya Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo yang diangkat peneliti serta rumusan masalah, tujuan penelitian serta manfaat dari penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Landasan teori berisi uraian deskriptif teoritis tentang minat kemudian tentang penetapan harga untuk referensi ataupun hasil riset sebelumnya yang berkaitan dengan masalah penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Berisi tentang jenis dari pendekatan penelitian, lokasi atau tempat penelitian yang berada di Bank Muamalat KCP Ponorogo. Data kualitatif dan sumber data primer. Teknik pengumpulan data dengan cara wawancara dan kuisioner, Observasi dan dokumentasi. Teknik pengolahan data dalam penelitian ini terdiri dari *reduksi* data, *display* data dan penarikan kesimpulan (*conclusion*), teknik analisa data dengan menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan, teknik keabsahan data menggunakan *creadibility* (Validitas Internal), *transferability* (Validitas eksternal), *dependability* (Reliabilitas) dan *confirmability* (Obyektifitas)

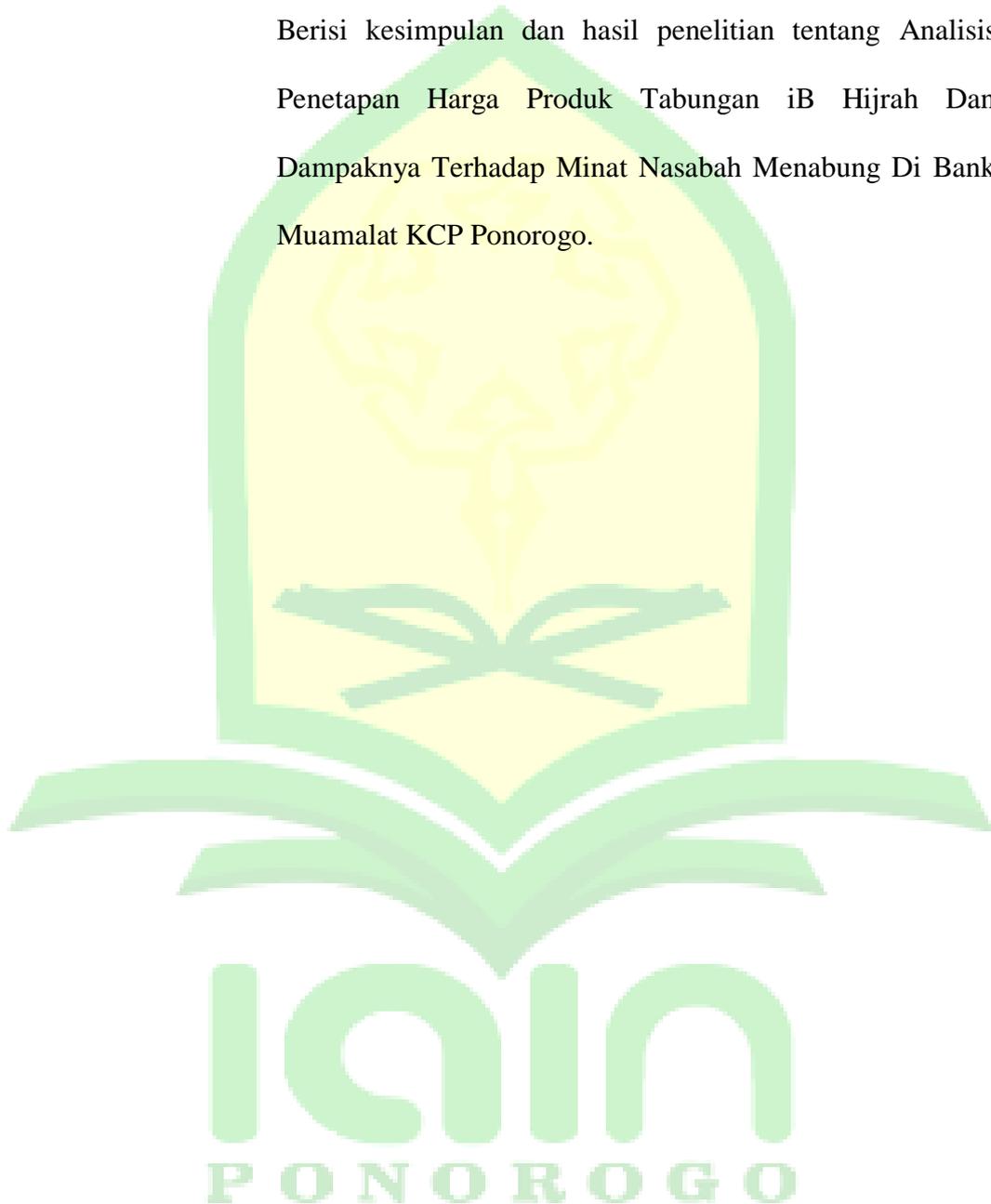
BAB IV : ANALISA DATA

Berisi gambaran sejarah dari Bank Muamalat KCP Ponorogo sebagai lokasi selama melakukan penelitian, struktur organisasi yang ada di Bank Muamalat KCP

Ponorogo dan menganalisis hasil data sesuai dengan jawaban dari rumusan masalah.

BAB V : PENUTUP

Berisi kesimpulan dan hasil penelitian tentang Analisis Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Dan Dampaknya Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Minat

a. Teori Minat Konsumen

Minat dapat dikatakan suatu ketertarikan terhadap sesuatu dan kecenderungan memilih apa yang diinginkan. Menurut Philip Kotler and Kevin Lane Keller, minat konsumen berarti sebuah perilaku konsumen dimana konsumen tersebut memiliki keinginan untuk membeli dan memilih suatu produk atau jasa berdasarkan pengalaman dalam memilih, menggunakan serta menginginkan suatu produk atau jasa.¹

Upaya yang harus dilakukan bank syariah untuk menarik minat nasabah dan dapat mempertahankan agar lembaganya tetap berkembang adalah menjadi suatu masalah utama bagaimana mengatur strategi pemasarannya. Ini merupakan *point* penting bagaimana strategi pemasaran yang tepat dan efektif dilakukan dalam rangka menumbuhkan minat warga menjadi nasabah.²

¹Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 181.

²Yani, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Warga Menabung pada Bank Syariah di Kelurahan Sumberrejo Sejahtera Kecamatan Kemiling Kota Bandar Lampung," 44.

b. Konsep Minat

Pengertian minat secara istilah sebagai suatu kondisi yang terjadi apabila seseorang melihat ciri-ciri atau arti sementara situasi yang dihubungkan dengan keinginan-keinginan atau kebutuhan-kebutuhan sendiri.³

Berdasarkan definisi tersebut dapatlah dikemukakan bahwa minat mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

- 1) Minat adalah suatu gejala psikologis
- 2) Adanya pemutusan perhatian, perasaan dan pikiran dari subyek karena tertarik
- 3) Adanya perasaan senang terhadap objek yang menjadi sasaran
- 4) Adanya kemauan atau kecenderungan pada diri subjek untuk melakukan kegiatan guna mencapai tujuan.

c. Tahapan Minat Konsumen

Adanya pemberian informasi, *edukasi*, sosialisasi untuk membujuk atau mengingatkan pelanggan terhadap target pemasaran yang dirancang untuk meningkatkan kesadaran (*awarness*), Minat (*interest*), keinginan (*desire*), dan tindakan (*action*) yang dikenal dengan AIDA (*attention, interest, desire, action*).⁴

AIDA adalah sebuah tahapan terhadap tujuan dari media pengenalan. Model AIDA adalah proses dari pengambilan keputusan yang terdiri dari perhatian (*attention*), ketertarikan (*interest*),

³Laila Fitriani and Asti Aini, "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Minat Nasabah memilih Produk Tabunganku (Studi di Bank Muamalat Indonsia Cabang Serang)," 2013, 4.

⁴Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 178.

keinginan (*desire*), dan tindakan (*action*). Perilaku konsumen mempengaruhi keputusan pembelian yang pada awalnya mempengaruhi tahapan-tahapan dari keputusan pembelian dan respon konsumen terhadap pengenalan. Tahap-tahapan dari perilaku konsumen adalah:

- 1) Tahap untuk merasakan adanya kebutuhan dan keinginan
- 2) Usaha untuk mendapatkan produk, harga dan saluran distribusi
- 3) Pengonsumsian, penggunaan dan pengevaluasi produk setelah digunakan
- 4) Tindakan pasca pembelian yang berupa perasaan puas atau tidak puas.

Tahapan-tahapan dari AIDA itu sendiri bisa diperhatikan secara langsung oleh konsumen yang melihat pengenalan produk yang penyampaian pesan melalui *online* maupun dalam konteks *offline*.⁵

2. Penetapan Harga

a. Pengertian Harga

Harga adalah suatu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan *elemen* lain menghasilkan biaya. Harga juga mengkomunikasikan *positioning* nilai yang dimaksudkan dari produk atau merek perusahaan ke pasar. Produk yang dirancang dan dipasarkan dengan baik dapat dijual dengan harga tinggi dan menghasilkan laba yang besar.

⁵Endang Naryono, "Aida Analysis (*Attention, Interest, Desire, Action*) Toward Advertising Effectiveness As A Basic Online Shop Marketing Strategy In Sukabumi City" 07, no. 01 (n.d.): 25.

Harga mempunyai banyak bentuk dan melaksanakan banyak fungsi sewa, uang sekolah, ongkos, upah/*fee*, bunga, tarif, biaya penyimpanan, gaji dan komisi, semuanya merupakan harga yang harus dibayar untuk mendapatkan barang atau jasa.⁶

b. Proses Penetapan Harga

Proses penetapan harga produk yang mempunyai tingkat *fleksibilitas*:⁷

- 1) Langkah pertama, dalam setiap kali penetapan harga jual produk adalah dengan mendefinisikan secara jelas tentang tujuan penetapan harga produk itu sendiri. Tanpa tujuan yang jelas, sangat sulit bagi pemasar untuk membuat *justifikasi* tentang nilai produk yang dipasarkan.
- 2) Langkah kedua, adalah dengan mengidentifikasi berbagai faktor yang berpengaruh dalam proses penentuan harga jual secara dinamis. Identifikasi dapat dilakukan dengan mengkaji lebih dalam atas berbagai faktor lingkungan eksternal dan kemampuan internal.

c. Menetapkan Harga

Perusahaan harus mempertimbangkan banyak faktor dalam menentukan kebijakan penetapan harga. Terdapat beberapa rincian pada prosedur enam langkah: (1) memilih tujuan penetapan harga, (2) menentukan permintaan, (3) memperkirakan biaya, (4) menganalisis

⁶Philip Kotler And Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 13 Jilid 2 (Jakarta: Erlangga, 2008), 67.

⁷Hargo Utomo, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Gunadarma, 1993), 79.

biaya, harga dan penawaran pesaing, (5) memilih metode penetapan harga dan (6) memilih harga akhir.⁸

1) Langkah 1: Memilih tujuan penetapan harga

Lima tujuan utama penetapan harga adalah: kemampuan bertahan, laba saat ini maksimum, pangsa pasar maksimum, pemerahan pasar maksimum dan kepemimpinan kualitas produk.

2) Langkah 2: Menentukan permintaan

Setiap harga akan mengarah ke tingkat permintaan yang berbeda dan karena itu akan memiliki berbagai dampak pada tujuan pemasaran perusahaan. Hubungan antara harga dan permintaan ditangkap dalam kurva permintaan. Dalam khusus normal, keduanya berhubungan terbalik, semakin tinggi harga semakin rendah permintaan.⁹

3) Langkah 3: Memperkirakan Biaya

Permintaan menetapkan batas atas harga yang dikenakan perusahaan untuk produknya. Biaya menetapkan batas bawah. Perusahaan ingin mengenakan harga yang dapat menutupi biaya memproduksi, mendistribusikan dan menjual produk, termasuk tingkat pengembalian untuk usaha dan resikonya. Tetapi, ketika perusahaan menetapkan harga produk yang dapat menutupi biaya penuh mereka, *profitabilitas* tidak selalu menjadi hasil akhirnya.

⁸Philip Kotler and Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, 76.

⁹Philip Kotler and Kevin Lane Keller, 78.

4) Langkah 4: Menganalisis biaya, harga dan penawaran pesaing

Dalam kisaran kemungkinan harga yang ditentukan oleh permintaan pasar dan biaya perusahaan, perusahaan harus memperhitungkan biaya, harga dan kemungkinan reaksi harga pesaing.¹⁰

5) Langkah 5: Memilih metode penetapan harga

Perusahaan memilih metode penetapan harga yang mencangkup satu atau lebih dari tiga pertimbangan ini. Dengan metode penetapan harga yakni: penetapan harga *markup*, penetapan harga tingkat pengembalian sasaran, penetapan harga nilai anggapan, penetapan harga nilai, penetapan harga *going-rate*, dan penetapan harga jenis lelang.

6) Langkah 6: Memilih harga akhir

Metode penetapan harga mempersempit kisaran dari mana perusahaan harus memilih harga akhirnya. Dalam memilih harga itu, perusahaan harus mempertimbangkan faktor-faktor tambahan, termasuk dampak kegiatan pemasaran lain, kebijakan penetapan harga perusahaan, penetapan harga berbagi keuntungan dan resiko dan dampak harga pada pihak lain.¹¹

¹⁰Philip Kotler and Kevin Lane Keller, 83.

¹¹Philip Kotler and Kevin Lane Keller, 90.

d. Tujuan Penetapan Harga

Tujuan penetapan harga jual produk dapat diarahkan pada dua hal:¹²

1) Penetapan harga berdasarkan pada biaya dan persaingan.

Orientasi penetapan harga yang berbasis pada biaya bertumpu pada kriteria *internal* yang ditetapkan perusahaan. Harga jual ditetapkan untuk dapat menutup biaya dan sekaligus mencapai tingkat keuntungan investasi yang ditargetkan. Selain itu, penetapan harga berorientasi pada biaya yang dimaksudkan untuk memperoleh margin tertentu yang dapat dipergunakan untuk menutup biaya *advertensi* dan biaya-biaya pemasaran lainnya.

2) Penetapan harga jual berdasarkan pada persaingan

Memaksimisasi *profit* dalam jangka panjang dalam praktik tidak dapat dicapai hanya dengan menetapkan *target return*, mengikuti tindakan pesaing atau menjaga status *quo* melalui *stabilisasi* harga. Satu hal yang dibutuhkan adalah pendekatan penetapan harga *fleksibel* yang lebih berorientasi pada permintaan pasar.

Penetapan harga berdasar pada permintaan dilakukan dengan mengidentifikasi respon konsumen. Tujuannya adalah mempengaruhi kurva permintaan merek produk perusahaan

¹²Hargo Utomo, *Manajemen Pemasaran*, 80.

dengan melakukan analisis *sensitifitas* terhadap harga produk. Dengan cara seperti ini *profit maksimum* dapat dicapai apabila perusahaan mampu menetapkan harga yang berbeda untuk segmen pasar.¹³

e. Faktor-Faktor Penentu Keputusan Harga

Dua kelompok utama yang mempengaruhi keputusan harga adalah lingkungan dan *korporat*. Pengaruh lingkungan terutama bersumber pada konsumen, kesadaran konsumen tentang berbagai alternatif harga dan *sensitivitas* terhadap perubahan harga harus ditentukan sebelum harga jual ditetapkan. Baru kemudian perusahaan melakukan pemrakiraan atas respon konsumen terhadap pelaksanaan strategi harga.¹⁴

1) Pengaruh konsumen dalam penetapan harga

Seperti telah disebutkan pada bagian awal, dua hal yang harus diperhatikan oleh pemasar dalam menetapkan harga adalah persepsi dan respon konsumen terhadap berbagai alternatif harga. Persepsi konsumen akan berkaitan dengan cara konsumen memandang dan menginterpretasikan harga, sedang respon konsumen akan berkaitan dengan perilaku nyata yang dilakukan konsumen terhadap produk.

Pengaruh lingkungan terutama bersumber pada konsumen, kesadaran konsumen tentang berbagai alternatif harga dan

¹³Hargo Utomo, 80.

¹⁴Hargo Utomo, 82.

sensitivitas terhadap perubahan harga harus ditentukan sebelum harga jual ditetapkan. Pengaruh lingkungan meliputi:

- a) Konsumen
 - b) Perantara
 - c) Pemerintah
 - d) Persaingan
 - e) Perekonomian
- 2) Pengaruh *korporat* atau perusahaan

Setelah pengaruh lingkungan perusahaan atau *korporat* kemudian melakukan pemrakiraan atas respon konsumen terhadap pelaksanaan strategi harga. Pengaruh perusahaan meliputi:

- a) Biaya
- b) Kebijakan

B. Study Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1:

Studi Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul/Tahun	Metodologi penelitian	Hasil
1.	Siti Najma	Pengaruh Atribut Produk Tabungan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah (Studi pada Bank	Metodologi yang digunakan adalah penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif.	Hasil penelitian adalah atribut produk tabungan yang di lakukan di Bank Aceh Syariah KCP Sampoiniet telah

No	Penulis	Judul/Tahun	Metodologi penelitian	Hasil
		Aceh Syariah Kantor Cabang Pembantu Sampoiniet)/2018		dilakukan dengan baik. ¹⁵
2.	Akhmad Darmawan dan Dkk.	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Di Bank Jateng Syariah/2019	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif non- <i>probability sampling</i> teknik dapat diperoleh melalui <i>purposive sampling</i> .	Harga tidak berpengaruh positif signifikan terhadap bunga simpanan. ¹⁶
3.	Aris Safitri	Pengaruh Harga, Promosi Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Masyarakat Dalam Memilih Bank Syariah Dengan Minat Sebagai Variabel <i>Intervening</i> (Studi Kasus Pada Nasabah Bank	Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan menyebar kuesioner kepada nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Boyolali. Analisis data dalam penelitian ini berupa <i>uji validitas, uji reliabilitas, uji multikolinieritas, uji</i>	Pada variabel harga mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan masyarakat memilih tabungan Bank Syariah Mandiri KCP Boyolali. ¹⁷

¹⁵Siti Najma, "Pengaruh Atribut Produk Tabungan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah (Studi pada Bank Aceh Syariah Kantor Cabang Pembantu Sampoiniet)," 2018, 84.

¹⁶Akhmad Darmawan et al., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Di Bank Jateng Syariah," *Fokus Bisnis : Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi* 18, no. 1 (July 31, 2019): 50, <https://doi.org/10.32639/fokusbisnis.v18i1.296>.

¹⁷Aris Safitri, "Pengaruh Harga, Promosi Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Masyarakat Dalam Memilih Bank Syariah Dengan Minat Sebagai Variabel *Intervening* (Studi Kasus Pada Nasabah Bank Syariah Mandiri Kcp Boyolali)," no. 02 (2019): 107.

No	Penulis	Judul/Tahun	Metodologi penelitian	Hasil
		Syariah Mandiri Kcp Boyolali)/2019.	<i>heteroskedastisitas, uji normalitas, uji R2, uji t dan analisis jalur (path analysis), diperoleh beberapa hasil.</i>	
4.	Novia, Ratna Widayati	Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Menabung Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Jorong Kampung Tengah Pariaman/ 2019.	Dalam menganalisa data, penulis menggunakan analisis data kualitatif sebagai metode penelitian yang menjelaskan secara deskriptif mengenai bagaimana upaya meningkatkan minat nasabah menabung	Dalam upaya meningkatkan minat nasabah menabung PT. BPR-JKT Pariaman Melakukan salah satunya ialah melakukan pemasaran harga yaitu dimana PT. BPR-JKT Pariaman mengupayakan penetapan harga yang rendah untuk simpanan dana pihak ketiga (DPK) dan menghapuskan biaya Administrasi. ¹⁸

¹⁸Ratna Widayati and Novia, "Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Menabung Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Jorong Kampung Tengah Pariaman," 2019, 3.

No	Penulis	Judul/Tahun	Metodologi penelitian	Hasil
5.	Muara Hamdani Simamora	Pengaruh Produk, Harga Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Masyarakat Menabung Pada Pt Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Simalungun Perdagangan Kabupaten Simalungun/2019	Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial secara parsial variabel harga (X2), dan variabel lainnya berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan masyarakat menabung pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Simalungun. ¹⁹
6.	Laila Fitriani Dan Asti Aini	Penerapan Strategi Pemasaran Terhadap Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Di PT.BPRS Lampung Timur/2020	Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (<i>field research</i>) dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pengumpulan dan penelitian ini dilakukan dengan observasi, wawancara dan	Hasil penelitian menunjukkan hal positif dan sesuai terhadap praktek penerapan strategi pemasaran pada pembiayaan murabahah di BPRS Lampung Timur menggunakan bauran pemasaran

¹⁹Muara Hamdani Simamora, "Pengaruh Produk, Harga Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Masyarakat Menabung Pada Pt Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Simalungun Perdagangan Kabupaten Simalungun," 2019, 77.

No	Penulis	Judul/Tahun	Metodologi penelitian	Hasil
			dokumentasi.	(<i>marketing mix</i>). Dan yang mampu menarik perhatian atau minat nasabah adalah <i>Price</i> dan <i>Promotion</i> . ²⁰

Dalam penelitian ini penulis mengkaji tentang kebijakan penetapan harga yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Penelitian ini mengembangkannya dalam teori yang dikaji oleh Philip Kotler dan Kevin Keller sedangkan peneliti sebelumnya menggunakan teori yang dikembangkan oleh Kasmir.

²⁰Septia Nurkholifah, "Penerapan Strategi Pemasaran Terhadap Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Di PT.BPRS Lampung Timur," n.d., 69.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini penelitian kualitatif dengan pengambilan data dari lapangan (*Field Research*) secara langsung pada Bank Muamalat KCP Ponorogo dan termasuk data primer. Penelitian dari lapangan ini diperoleh dari narasumber yakni nasabah yang menabung Tabungan iB Hijrah serta terhadap karyawan di Bank Muamalat KCP Ponorogo dan untuk memperkuat data maka penulis juga menambahkan data yang diperoleh dari pihak bank dan juga di laman *web* Bank Muamalat.

Pendekatan penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif yang digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna dan menggambarkan keadaan atau nilai satu variabel atau lebih secara mandiri.¹

Penelitian deskriptif kualitatif tersebut digunakan untuk mendeskripsikan tentang penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah dan dampaknya terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

¹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 26.

B. Lokasi/Tempat Penelitian (Penelitian Lapangan)

Dalam Penelitian Kualitatif, untuk menentukan data lapangan/lokasi penelitian, dapat dilakukan dengan cara menentukan setting penelitian yang digunakan untuk menentukan situasi penelitian.²

Lokasi atau tempat penelitian ini terletak di Bank Muamalat KCP Ponorogo yang terletak di Jl. Soekarno Hatta Kav 35 Dan 37, Banyudono, Kec. Ponorogo, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63411, Indonesia. Penelitian berlangsung di pada bulan Januari hingga bulan Maret 2021. Alasan memilih lokasi penelitian di Bank Muamalat KCP Ponorogo dikarenakan memiliki produk Tabungan iB Hijrah dengan ketetapan harga bank, sehingga masalah yang penulis angkat dalam penelitian ini terdapat pada lokasi tersebut. Alasan yang paling mendasar memilih Bank yaitu guna menganalisis penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah dan dampaknya terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

Dalam penelitian ini yang akan dijadikan narasumber atau informan ialah Subjek atau yang diteliti dari penelitian ini adalah nasabah yang menabung produk Tabungan iB Hijrah yang terdiri dari 1.847 nasabah dan diambil 25 nasabah serta 3 karyawan Bank Muamalat KCP Ponorogo yang meliputi pihak Manajer, *Branhcolection* dan *customer service*. Sedangkan yang menjadi obyek dari penelitian ini ialah pengakuan dan informasi dari karyawan serta hasil kuisioner dan

²Rusmini, *Metode Penelitian (Teori dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Method, serta Research & Development)* (Pusat Studi Agama dan Masyarakat (PUSAKA) Jambi, 2017), 90.

wawancara terhadap nasabah yang dilakukan di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

C. Data dan Sumber Data

Jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer yang diolah pada tahun 2021, yaitu data yang langsung dan segera diperoleh dari data oleh peneliti untuk tujuan yang khusus penelitian.³

Sumber data yang dibutuhkan oleh penulis untuk memecahkan masalah yang menjadi pokok pembahasan dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Data tentang seluruh tarif produk, layanan Tabungan iB Hijrah dan biaya yang dikeluarkan Bank Muamalat KCP Ponorogo. Serta tarif produk tabungan bank syariah lain.
2. Data wawancara terhadap karyawan Bank Muamalat KCP Ponorogo yang meliputi *Sub Branch Manager*, *Sub Branch collection* dan *Customer Service*.
3. Data kuisioner maupun wawancara terhadap narasumber 25 nasabah yang telah dilakukan pada tanggal 4 Januari hingga 10 maret 2021 oleh penulis untuk mengetahui penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah dan dampaknya terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

³Rusmini, 94.

Berdasarkan data yang penulis butuhkan, maka sumber datanya adalah sumber data primer yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yaitu di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

D. Teknik Pengumpulan Data

Upaya mendapatkan data yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti, maka dalam pengumpulan data pada bulan Januari hingga Maret, terdapat beberapa teknik pengumpulan data yang dapat digunakan, antara lain sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara ini dilakukan untuk mengubah data menjadi informasi secara langsung yang diberikan oleh subyek penelitian di lapangan. Pendekatan wawancara dilakukan untuk mengukur apa yang diketahui dan apa yang tidak diketahui subyek penelitian mengenai informasi/pengetahuan atau sejumlah data yang diperlukan.⁴

Wawancara yang peneliti lakukan ialah dengan mewawancarai karyawan Bank Muamalat KCP Ponorogo serta wawancara kepada nasabah Bank Muamalat KCP Ponorogo yang menggunakan produk Tabungan iB Hijrah.

2. Angket/Kuisisioner

Pengumpulan data melalui penyebaran angket pada penelitian ini dilakukan pada tanggal 4 Januari hingga 10 Maret

⁴Rusmini, 97.

2021. Dengan mengambil nasabah berjumlah 25 orang yang menabung Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel-variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya.⁵

Metode dokumentasi ini dipergunakan untuk memperoleh data berupa catatan-catatan dan dokumen lain yang ada hubungannya dengan masalah penelitian ini. Adapun data yang diperoleh dari dokumentasi ini adalah letak geografis, sejarah, visi, misi, tujuan serta struktur organisasi di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

E. Teknik Pengolahan Data

Pada penelitian kualitatif ini, pengolahan data pada penelitian ini terdiri dari, sebagai berikut:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data yang telah dikumpulkan dan didapat dari Bank Muamalat KCP Ponorogo melalui observasi dan wawancara direduksi dengan cara merangkum, memilih hal-hal yang pokok dan penting, mengklasifikasikan sesuai fokus yang ada pada masalah dalam penelitian ini yakni. Proses reduksi data pada penelitian ini yaitu dengan memilih hal-hal yang pokok sesuai dengan rumusan masalah

⁵Rusmini, 99.

penelitian, yakni analisis penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo dan dampak penetapan harga Tabungan iB Hijrah terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo

2. *Display data (Penyajian Data)*

Setelah data di reduksi, maka langkah selanjutnya yaitu mendisplaykan data (penyajian data). Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, maupun hubungan antar kategori. Dengan *medisplaykan* data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.⁶

3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion*)

Selanjutnya, langkah ketiga dalam analisa kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau *interaktif*, hipotesis atau teori.⁷

F. Teknik Analisis Data

Analisa data dalam penelitian ini ialah suatu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara,

⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R & D*, 488.

⁷Sugiyono, 492.

catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan *sintesa*, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Analisa data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan, dan setelah selesai di lapangan.⁸

Setelah semua data terkumpul, maka dilakukan analisa dengan Model Miles dan Huberman yang mana dalam analisis data kualitatif dilakukan secara *interaktif* dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya menyatakan sudah jenuh.

Dalam penelitian kualitatif ini menggunakan dua pendekatan, yaitu:

1. Analisa Sebelum di Lapangan

Dalam penelitian ini sebelum terjun ke lapangan peneliti melakukan analisa terhadap berbagai sumber data yang berkaitan penetapan harga di Bank Muamalat KCP Ponorogo baik menggunakan jurnal, skripsi, dan tulisan dalam bentuk buku yang ditemukan baik di media cetak ataupun media *elektronik*.

⁸Sugiyono, 481.

2. Analisa Data di Lapangan Model Miles dan Huberman

Aktivitas dalam analisis data model Miles dan Huberman yaitu dimulai dari reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan, dan ketiga unsur tersebut dijelaskan, sebagai berikut:⁹

a. Data *Reduction* (Reduksi data)

Data yang telah dikumpulkan dan didapat dari lapangan melalui observasi dan wawancara direduksi dengan cara merangkum, memilih hal-hal yang pokok dan penting, mengklasifikasikan sesuai fokus yang ada pada masalah dalam penelitian ini. Aspek-aspek yang direduksi dalam penelitian ini adalah hasil observasi maupun wawancara untuk Analisis Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah dan Dampaknya Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

b. *Display* data (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, maupun hubungan antar kategori. Dengan *medisplaykan* data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.

⁹Sugiyono, 484.

c. *Conclusion* (Penarikan Kesimpulan)

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau *interaktif*, hipotesis atau teori.

G. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam kualitatif meliputi uji *creadibility* (Validitas Internal), *transferability* (Validitas eksternal), *dependability* (Reliabilitas) dan *confirmability* (Obyektifitas).¹⁰

1. Uji *Creadibility* (Validitas Internal)

Dalam uji *Creadibility* Dapat dilakukan antara lain dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus *negative* dan member *check*.

2. Uji *Transferability*

Dalam uji *Transferability* untuk menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel tersebut diambil. Peneliti diharuskan memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis dan dapat dipercaya.¹¹

¹⁰Sugiyono, 512.

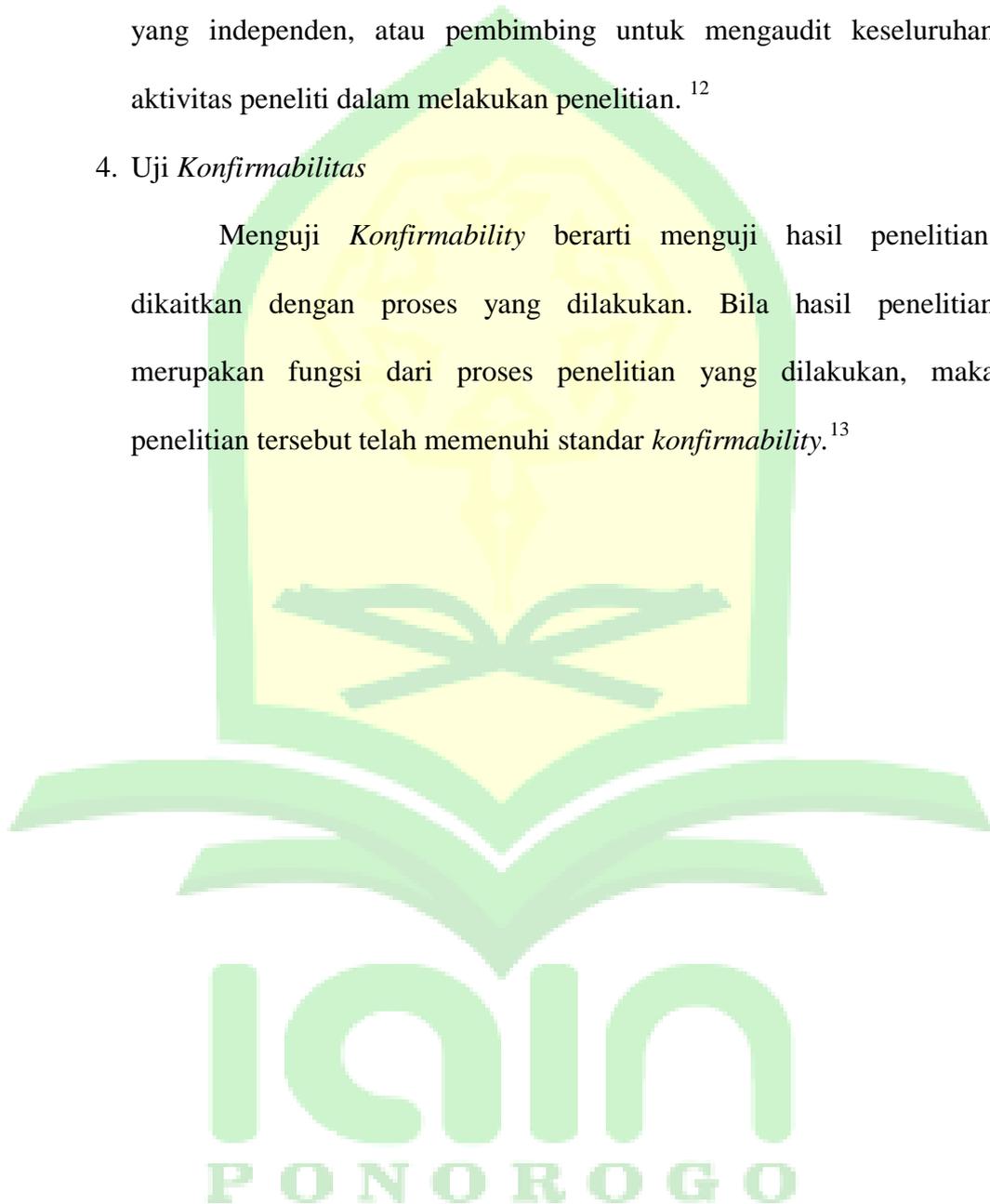
¹¹Sugiyono, 522.

3. Uji *Dependability*

Dalam penelitian ini Uji *Dependability* dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian oleh auditor yang independen, atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian.¹²

4. Uji *Konfirmabilitas*

Menguji *Konfirmability* berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *konfirmability*.¹³



¹²Sugiyono, 523.

¹³Sugiyono, 524.

BAB IV

ANALISA DATA

A. Gambaran Umum Bank Muamalat

1. Sejarah Bank Muamalat Indonesia

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk disebut “Bank Muamalat Indonesia” atau “BMI” didirikan berdasarkan Akta No. 1 tanggal 1 November 1991 Masehi atau 24 *Rabiul Akhir* 1412 H, dibuat di hadapan Yudo Paripurno, S.H., Notaris, di Jakarta dengan nama PT Bank Muamalat Indonesia. Akta pendirian tersebut telah memperoleh pengesahan Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2-2413.HT.01.01 Tahun 1992 tanggal 21 Maret 1992 dan telah didaftarkan pada kantor Pengadilan Negeri Jakarta Pusat pada tanggal 30 Maret 1992 di bawah No. 970/1992 serta diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 34 tanggal 28 April 1992 Tambahan No. 1919A.¹

Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungandari Pemerintah Republik Indonesia, sehingga pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia secara resmi beroperasi sebagai bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah pertama di Indonesia. Puncuknya, pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan

¹“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 2019, 54.

izin sebagai Bank Devisa setelah setahun sebelumnya terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak *listing* di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Pada tahun 2003, BMI dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan *Sukuk Subordinasi Mudharabah*. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.²

BMI terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (*Asuransi Takaful*), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *multifinance* syariah (*Al-Ijarah Indonesia Finance*) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk bank yaitu *Shar-e* yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold Debit Visa* yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi *chip* pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*. Seluruh produk-produk tersebut menjadi *pionir* produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di

²“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 54.

seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 276 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, 95 unit Mobil Kas Keliling serta jaringan ATM di Malaysia melalui *Malaysia Electronic Payment* (MEPS).³

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, bank Muamalat Indonesia melakukan *rebranding* pada logo bank untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap image sebagai bank syariah Islami, *Modern* dan *Profesional*. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu *Al-Ijarah Indonesia Finance* (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).

Sampai saat ini Bank Muamalat Indonesia terus bernetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka

³“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 55.

panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “*The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with Strong Regional Presence*”.

Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia, berikut adalah Visi dan Misi PT Bank Muamalat Indonesia:⁴

a. Visi

Menjadi Bank Syariah Terbaik dan termasuk dalam 10 Bank Terbesar di Indonesia dengan eksistensi penguasaan yang diakui di tingkat regional.

b. Misi

Membangun Lembaga Keuangan Syariah yang Unggul dan Berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

2. Bank Muamalat KCP Ponorogo

Bank Muamalat KCP Ponorogo telah banyak memperoleh penghargaan-penghargaan contohnya pada tahun 2013. Bank Muamalat KCP Ponorogo memperoleh penghargaan berupa target pencapaian *funding* bagus bahkan melebihi target tersebut. Untuk itu Bank Muamalat KCP Ponorogo banyak bekerja sama dengan instansi-instansi yang ada di Ponorogo, Universitas contohnya. Bank Muamalat Ponorogo sendiri

⁴“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 88.

bertempatkan di Jl. Soekarno Hatta Kav 35 dan 37 Ponorogo. Area JATIM, BALI & NUSRA. Dengan cabang induk di KEDIRI. Kantor cabang Bank Muamalat di daerah Kabupaten Ponorogo, Provinsi Jawa Timur merupakan salah satu Kantor Cabang Pembantu Bank Muamalat.⁵

Kantor ini melayani nasabah untuk berbagai kebutuhan terkait produk Bank Muamalat seperti pengajuan kredit dan pinjaman, setor tunai, simpanan, pembuatan akun bank, pengajuan kredit kepemilikan rumah atau KPR bank Muamalat, hingga *mobile online banking*.⁶

3. Struktur Organisasi Dan Bidang Kerja

Berikut Struktur Organisasi yang ada di Bank Muamalat KCP Ponorogo:⁷

Tabel 4.1: Struktur Organisasi Bank Muamalat KCP Ponorogo

<i>Sub Branch Manager</i>	Pandu Bagaskara
<i>Sub Branch Operation Supervisor</i>	Anang Priambowo
<i>Branch Collection</i>	Fadhil Wafa
<i>RM SME Remidal</i>	Nindya Ratnasari
<i>Reliationship Manager Funding</i>	Desi Ika Liyanawati & Chrisna Faradila
<i>Teller</i>	Erli Nuryana
<i>Customer Service</i>	Apriliya
<i>Security</i>	Sukis Riyanto
<i>Cleaning Service</i>	Mahendra

⁵“Bank Muamalat Ponorogo,” *accessed* March 16, 2021, <https://idalamat.com/alamat/72758/bank-muamalat-ponorogo>.

⁶“Bank Muamalat Ponorogo.”

⁷Fadhil Wafa, *Branch Collection*, Wawancara, 8 Maret 2021.

4. Produk dan Layanan Tabungan Bank Muamalat

a. Produk penghimpunan dana produk penghimpunan dana bank adalah sebagai berikut:⁸

1) Tabungan iB Hijrah

Tabungan dalam mata uang Rupiah yang dapat digunakan untuk beragam jenis transaksi, memberikan akses yang mudah, serta manfaat yang luas. Tabungan iB Hijrah kini hadir dengan dua pilihan kartu ATM/ Debit yaitu: Kartu *Shar-E Reguler*, *Shar-E Gold*, dan *Shar-E ihram*.

2) Tabungan iB Hijrah Valas

Tabungan dalam denominasi valuta asing *US Dollar* (USD) dan *Singapore Dollar* (SGD) bertujuan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam.

3) Tabungan iB Hijrah Haji

Tabungan haji dan umrah dalam mata uang Rupiah dan valuta asing *US Dollar* yang dikhususkan bagi nasabah masyarakat muslim Indonesia yang berencana menunaikan ibadah Haji dan Umrah.

4) Tabungan iB Hijrah Rencana

Tabungan iB Hijrah Rencana merupakan tabungan berjangka dalam mata uang Rupiah, memiliki setoran rutin bulanan dan tidak bisa ditarik sebelum jangka waktu berakhir kecuali penutupan rekening serta pencairan dana hanya bisa dilakukan ke rekening

⁸“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 61.

sumber dana. Tabungan iB Muamalat Rencana dapat membantu mewujudkan berbagai rencana nasabah di masa yang akan datang.⁹

5) TabunganKu iB

Tabungan syariah dalam mata uang Rupiah yang sangat terjangkau bagi nasabah dari semua kalangan masyarakat.

6) Tabungan iB Hijrah Prima

Tabungan iB Muamalat Prima merupakan tabungan yang *didesain* bagi nasabah yang ingin mendapatkan bagi hasil maksimal dan kebebasan bertransaksi.

7) Tabungan iB Hijrah Bisnis

Tabungan iB Hijrah Bisnis adalah produk tabungan yang digunakan untuk mengakomodir kebutuhan bisnis nasabah Non-Individu dengan memberikan kemudahan dan kenyamanan bertransaksi yang didukung oleh fasilitas *Cash Management System*.¹⁰

8) Deposito iB Hijrah

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan *US Dollar* yang *fleksibel* dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi nasabah. Deposito *Mudharabah* diperuntukkan bagi nasabah perorangan dan institusi yang memiliki legalitas badan.

9) Giro iB Hijrah *Attijary*

Giro syariah dengan akad *Wadiah* dalam mata uang Rupiah dan *US Dollar* yang memudahkan semua jenis kebutuhan transaksi

⁹“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 61.

¹⁰“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 62.

bisnis maupun transaksi keuangan personal Nasabah. Giro ini diperuntukan bagi nasabah perorangan dan intitusi yang memiliki legalitas badan.¹¹

10) Giro iB Hijrah *Ultima*

Giro syariah dengan akad *Mudharabah* dalam mata uang Rupiah dan *US Dollar* yang memudahkan semua jenis kebutuhan transaksi bisnis maupun transaksi keuangan personal nasabah. Giro ini diperuntukan bagi nasabah perorangan dan intitusi yang memiliki legalitas badan.

11) Dana Pensiun Muamalat

DPLK Muamalat dapat diikuti oleh nasabah yang berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dengan pilihan usia pensiun dan iuran pensiun yang terjangkau, yaitu minimal Rp20.000 (dua puluh ribu Rupiah) per bulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening Bank Muamalat Indonesia atau dapat ditransfer dari bank lain.

b. Layanan 24 Jam

Layanan sehari penuh Bank Muamalat ialah sebagai berikut:¹²

1) ATM Muamalat

ATM Muamalat dilengkapi dengan berbagai fitur untuk memudahkan anda melakukan info saldo, cetak 5 (lima) transaksi terakhir, pembayaran tagihan, pembelian pulsa isi ulang, pembelian

¹¹“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 62.

¹²“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 67.

tiket, pembayaran premi asuransi, *transfer* antar bank, pembayaran uang sekolah dan pembayaran ZIS.

2) *Muamalat Mobile /Digital Islamic Network (DIN)*

Muamalat Mobile adalah aplikasi yang meliputi lokasi ATM/Cabang, Info Produk, *Call Center* 1 500 016, Bahasa, Kiblat, Jadwal Sholat dan Aplikasi Haji dan Umroh. *Mobile Banking Muamalat (DIN)* menawarkan kemudahan dalam bertransaksi secara *real time*, aman dan praktis menggunakan perangkat *Smartphone* Nasabah melalui koneksi *Internet (Android, IOS, Blackberry, dan Windows Phone)* dengan fitur yang bisa diakses adalah pemindahbukuan, *transfer* antar bank, cek saldo, pembayaran Tagihan, pembelian serta IO Transaksi terakhir dan Mutasi Rekening. Untuk dapat menggunakan layanan *Mobile Banking*, nasabah hanya perlu mengunduh aplikasi *Mobile Banking Muamalat* dari *application store* dan *play store* dengan kata kunci “*Muamalat Mobile*” dan melakukan *registrasi* dan aktivasi di ATM/ Cabang terdekat.¹³

3) *Internet Banking Muamalat*

Layanan ini bertujuan untuk memudahkan Nasabah *Ritel* (Individu) dalam melakukan *transaksi finansial* seperti pemindah bukuan, *transfer* antar bank, pembayaran tagihan dan pembelian pulsa serta *transaksi nonfinansial* seperti cek saldo, 5 transaksi

¹³“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 67.

terakhir dan cek mutasi. Melalui fitur *transaksi Debit Online* di *Internet Banking* Muamalat, Nasabah dapat berbelanja di mitra *merchant-merchant* Bank Muamalat Indonesia secara lebih mudah, praktis dan aman.¹⁴

4) *Cash Management System*

Layanan ini lebih berkonsentrasi pada nasabah *korporat*. Dalam layanan ini, Bank Muamalat Indonesia menyelenggarakan penerimaan/koleksi pemasukan dana (*collection*), pembayaran/pengeluaran dana (*disbursement*) serta mengelola *likuiditas* perusahaan.

5) *SalaMuamalat*

Merupakan layanan *Phone Banking* 24 jam melalui telepon 1500016/(021) 1500016 (jika dihubungi melalui telepon seluler) yang memberikan kemudahan kepada nasabah setiap saat dan dimanapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi *transaksi, transfer* antar rekening Bank Muamalat Indonesia hingga maksimal Rp50.000.000 (lima puluh juta Rupiah) serta pembayaran ZIS (*Zakat, Infaq, Shadaqah*).¹⁵

B. Hasil Pengujian Deskriptif

Berikut ini adalah paparan terkait variabel-variabel yang terdapat pada penelitian analisis penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah dan

¹⁴“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 68.

¹⁵“Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 68.

dampaknya terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

1. Analisis Hasil Mengenai Penetapan Harga Produk Tabungan iBHijrah Di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

Dalam menentukan penetapan harga pada bank terdapat prosedur enam langkah yakni meliputi: Memilih tujuan penetapan harga, Menentukan permintaan, Memperkirakan biaya, Menganalisis biaya, harga dan penawaran pesaing, Memilih metode penetapan harga dan Memilih harga akhir.

a. Memilih Tujuan Penetapan Harga

Tujuan penetapan harga produk tabungan di Bank Muamalat KCP Ponorogotidak lain adalah untuk menarik masyarakat untuk menabung. Dalam hal ini perusahaan atau pihak bank ingin memaksimalkan pangsa pasar. Maka dari itu bank perlulah meningkatkan pemahaman dan pengetahuan masyarakat bertransaksi di bank syariah.¹⁶

Sehingga dari hal tersebut Bank Muamalat KCP Ponorogo menerapkan strategi promosi berbasis *edukasi*, diantaranya dengan cara mengadakan pendekatan kepada masyarakat melalui kegiatan sosial bagi masyarakat, *sponsorship* kegiatan, pelatihan seminar maupun *workshop*, dan melakukan kerjasama dengan beberapa pondok pesantren serta beberapa perguruan tinggi Islam dalam

¹⁶Fadil Wafa, *Sub Branch Collection*, Wawancara, 8 Maret 2021.

kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) bagi para mahasiswa. Dari pemahaman masyarakat tersebut diharapkan menjadikan timbulnya minat menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.¹⁷

b. Menentukan permintaan

Setiap harga akan mengarah ke tingkat permintaan yang berbeda. Dalam menentukan permintaan konsumen maka berkaitan pada tren *market share* dengan menargetkan unit konsumen penduduk Kecamatan Ponorogo.

Kecamatan Ponorogo sendiri terdapat 19 kelurahan yang terdiri dari: kelurahan Bangunsari, kelurahan Banyudono, kelurahan Beduri, kelurahan Brotonegaran, kelurahan Cokromenggalan, kelurahan Jingglong, kelurahan Kauman, kelurahan Keniten, kelurahan Kepatihan, kelurahan Mangkujayan, kelurahan Nologaten, kelurahan Paju, kelurahan Pakunden, kelurahan Pinggirsari, kelurahan Purbosuman, kelurahan Surodikraman, kelurahan Tamanarum, kelurahan Tambakbayan dan kelurahan Tonatan, dengan jumlah jiwa setiap kelurahan sebanyak ± 5000 jiwa per kelurahan sehingga di Kecamatan ponorogo terdapat ± 95.000 jiwa.¹⁸

Dari wawancara terhadap bapak Pandu Bagaskara sebagai Sub Branch Manager di Bank Muamalat KCP Ponorogo diketahui

¹⁷ Fadil Wafa, *Sub Branch Collection*, Wawancara, 8 Maret 2021.

¹⁸“Ponorogo, Ponorogo,” in *Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas*, Maret 16, 2021.

terdapat nasabah tabungan iB Hijrah yang berjumlah 1847 dalam periode 2016-2020.¹⁹

Selanjutnya nasabah yang kemungkinan diprospek oleh Bank Muamalat KCP Ponorogo yaitu sisanya dari banyaknya jiwa dikecamatan dari pengurangan terhadap jumlah nasabah Tabungan iB Hijrah yakni sebanyak 93.154 jiwa.

Dari hal tersebut maka cakupan *market share* Bank Muamalat KCP Ponorogo perlu menjangkau ± 93.000 jiwa masyarakat di Kecamatan Ponorogo.

Pemanfaatan *market share* ini dijadikan sebagai dasar utama dalam mengukur performa perusahaan yang tengah bersaing untuk dapat membantu membangun sistem perusahaan dalam membuat dan merumuskan kebijakan.

c. Memperkirakan Biaya

Dalam memperkirakan biaya, perusahaan memiliki biaya operasional yang meliputi: (1) Biaya tenaga kerja seperti: Gaji/upah/tunjangan/kesejahteraan karyawan, pendidikan dan pelatihan, pengobatan, *premi* asuransi, dll. (2) Biaya umum dan *administrasi* (sewa, pemeliharaan dan perbaikan, listrik/telpon/air, *promosi*, komunikasi data, *transportasi*, keamanan dan lain sebagainya.²⁰

¹⁹ Pandu Bagaskara, *Sub Branch Manager*, Wawancara, 25 Maret 2021.

²⁰ Fadil Wafa, *Sub Branch Collection*, Wawancara, 31 Maret 2021.

Sehingga dalam mengenakan harga produk bank haruslah dapat menutupi biaya penuh mereka, dengan begitu *profitabilitas* tidak selalu menjadi hasil akhir.

d. Menganalisis biaya, Harga dan penawaran pesaing

1) Biaya

Di Bank Muamalat KCP Ponorogo memiliki biaya yang dikeluarkan oleh bank, diketahui sebagian biaya yang dikeluarkan bank pada bulan Februari 2021 adalah sebagai berikut:²¹

Tabel 4.2: Biaya aktivitas Bank Muamalat KCP

Ponorogo

Bulan Februari	
Aktivitas	Jumlah
Pemeliharaan Gedung Kantor	Rp 303.000
Pemeliharaan Komputer	Rp25.000
Pemeliharaan Kendaraan	Rp1.650.000
Telepon/listrik	Rp4.232.000
Transportasi	Rp87.000
Gaji Karyawan	Rp24.642.000
Aktifitas kantor lainnya	Rp1.489.000
Dll...	

2) Harga

Di Bank Muamalat KCP Ponorogo terdapat 2 Tabungan iB hijrah yaitu: Tabungan iB Hijrah dan iB Hijrah Prima. hal itu

²¹Fadil Wafa, *Sub Branch Collection*, Wawancara, 31 Maret 2021.

diketahui dari wawancara terhadap pihak *Customer Service* yang bernama Aprilia Widiawati sebagai berikut:

“iB Hijrah itu sekarang hanya ada satu, kalau dulu menggunakan akad *Wadiah* dan *Mudharabah*, tetapi sekarang *mudharabah* berubah menjadi Tabungan iB Hijrah Prima. Dan untuk pajak yang ditanggung itu ada akan tetapi oleh pihak bank sudah dipotongkan bagi yang Tabungan iB Hijrah Prima Akad *Mudharabah*. Sedangkan iB Hijrah akad *wadiah* tidak ada pajak.”²²

Berikut penjelasan mengenai Tabungan iB Hijrah dan Tabungan iB Hijrah Prima:

Tabungan iB Hijrah adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan *transaksi* dan berbelanja dengan kartu *Shar-E Debit* yang berlogo *Visa plus* dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *Merchant local* dan luar negeri.

Tabungan iB Hijrah Prima adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan. Tabungan iB Hijrah Prima dilengkapi dengan fasilitas *Shar-E Debit Gold* yang dapat digunakan di seluruh Jaringan Visa.²³

²² Aprilia Widiawati, Customer Service, Wawancara, 16 Maret 2021.

²³“Bank Muamalat Indonesia.”

Tabel 4. 3: Harga Tabungan iB Hijrah dan Tabungan iB

Hijrah Prima

	Tabungan iB Hijrah	Tabungan iB Hijrah Prima
Akad	<i>Wadi'ah yad dhamanah</i>	<i>Mudharabah Muthlaqah</i>
Bagi Hasil	-	5 : 95
Biaya Layanan	Gratis (rekening pasif: Rp 2.500,-)	Rp11.000,- (Rek Pasif: Rp 15.000,-)
Setoran Awal	Rp25.000,-	Rp100.000,-
Saldo minimal	Rp25.000,-	Rp50.000,-
Saldo minimal berikutnya	Rp 10.000,-	
Biaya penarikan nominal berapapun via <i>counter teller</i>	Gratis	
Biaya penggantian buku tabungan rusak/hilang	Rp 10.000,-	
Biaya penutupan rekening	Rp25.000,- -	Rp50.000,-
Biaya layanan SMS <i>Notifikasi</i>	Rp 500,-/SMS	
Biaya layanan <i>E-mail Notifikasi</i>	Gratis	
Pilihan kartu	<i>Reguler, Classic, 1HRAM</i> (biaya sesuai ketentuan kartu)	

3) Penawaran pesaing

Berikut harga/tarif biaya penawaran pesaing bank syariah lain yang berada di Kecamatan Ponorogo:

a) BSI (Bank Syariah Indonesia)

Dalam BSI terdapat 2 jenis produk tabungan yang bernama Tabungan *Easy*: BSI Tabungan *Easy Wadi'ah* dan BSI Tabungan *Easy Mudharabah*.²⁴

²⁴“Bank Syariah Indonesia,” *accessed* Maret 16, 2021, <https://webform.bsm.co.id/catalog/keterangan/>.

Tabel 4. 4: Harga/Tarif BSI

	BSITabungan Easy Wadi'ah	BSI Tabungan Easy Mudharabah
Akad	<i>Wadi'ah yad-dhamanah</i> : nasabah menitipkan dananya kepada bank	<i>Mudharabah Muthlaqah</i> : nasabah bertindak sebagai pemilik dana dan bank sebagai pengelola dana
Bagi Hasil/ Bonus	Bonus sesuai kebijakan Bank (tidak diberikan bonus)	- Saldo < Rp 100 Juta: Nasabah 8% dan Bank 92% - Saldo > Rp 100 Juta: Nasabah 13% dan Bank 87% *Jika ada perubahan porsi nisbah akan diinformasikan minimal 30 hari kerja
Biaya Administrasi	Gratis	Rp.10.000,-/ bulan
Setoran Awal	Rp. 100.000,-	Rp. 100.000,-
Saldo Minimal	Rp. 50.000,-	Rp. 50.000,-
Biaya Tutup Rekening	Rp. 20.000,-	Rp. 20.000,-
Biaya <i>Dormant</i> / Bulan	Rp. 5.000,-	Rp. 5.000,-

Dari tabel diatas diketahui bahwa kedua tabungan di BSI memiliki biaya administrasi untuk BSI Tabungan *Easy Wadi'ah* gratis dan untuk BSI Tabungan *Easy Mudharabah* sebesar 10 ribu. setoran awal 100 ribu dan saldo minimalnya 50 ribu.

b) BPR Mitra Syariah Ponorogo

BPR Mitra Syariah Ponorogo memiliki Beberapa Jenis harga tabungan Yakni sebagai berikut:²⁵

Tabel 4. 5: Harga/Tarif BPR Mitra Syariah Ponorogo

	Tabungan Mitra iB	Tabungan Mitra Exspress IB:	Tabungan Simpel iB
Bagi	Nasabah perseorangan dan badan hukum.	Nasabah pasar.	Pelajar tingkat TK,SD,SMP dan SMA
Akad	Wadiah	Wadiah.	Wadiah
Setoran awal minimal	Rp. 100.000,- (perseorangan) dan Rp 500.000,- (badan hukum).	Rp. 10.000,- (perorangan)	Rp. 5000 (perorangan)
Setoran berikutnya minimal	Rp. 10.000,-	Rp. 10.000,-	Rp. 1000,-
Saldo minimal	Rp. 10.000,-	Rp. 10.000,-	Rp. 10.000,-
Biaya tutup rekening	Rp. 10.000,-	Rp. 10.000,-	Rp. 10.000,-

Dari tabel diatas diketahui bahwa Harga/Tarif BPR Mitra Syariah Ponorogo memiliki Setoran awal minimal, Setoran berikutnya minimal, Saldo minimal, Biaya tutup rekening untuk nasabah perorangan sebesar 10 ribu.

²⁵“Tabungan Mitra IB,” *Bank Mitra Syariah Ponorogo* (blog), accessed Maret 16, 2021, <https://mitrasyariahbank.com/produk/tabungan-mitra/>.

c) PT. BPR Aswaja

PT. BPR Aswaja memiliki harga/Biaya Produk simpanan perorangan sebagai berikut:²⁶

Tabel 4. 6: Harga/Tarif PT. BPR Aswaja

Biaya Administrasi	Tanpa biaya administrasi
Setoran awal pembukaan rekening	Rp. 50.000,-
Setor Tunai minimum	Rp. 10.000,-
Suku bunga	6% per tahun (bunga bisa berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu)
Saldo minimum rekening (setelah penarikan)	Rp. 20.000,-
Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah	Rp. 20.000,-

Dalam tabel diatas diketahui bahwa Harga/Tarif PT. BPR Aswaja memiliki Setoran awal pembukaan rekening sebesar 50 ribu, Setor Tunai minimum sebesar 10 ribu, Saldo minimum rekening (setelah penarikan) serta Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah sebesar 20 ribu.

Dari penawaran harga/tarif yang ditetapkan di BSI, BPR Mitra Syariah Ponorogo dan PT BPR ASWAJA, dapat kita ketahui bahwa terdapat harga/tarif yang lebih tinggi dari Bank Muamlat KCP Ponorogo yakni BSI yang memiliki setoran awal hingga Rp 100.000 dan di PT BPR ASWAJA

²⁶“SolusiTeman - Solusi Keuangan Di Sekitar Anda,” accessed Maret 16, 2021, <http://solusiteman.com/CompanyDetail.php?compID=1329>.

Sebesar Rp 50.000. terdapat pula yang lebih rendah dari Bank Muamalat KCP Ponorogo yakni BPR Mitra Syariah yang memiliki setoran awal sekisaran Rp 10.000 untuk Tabungan Mitra *Exspress* iB dan Tabungan Simpel iB.

Hal tersebut menjadikan harga/tarif di Bank Muamalat KCP Ponorogo yang dimana setoran awal Rp 25.000 dinyatakan standar, tidak tinggi dan tidak rendah dari produk bank syariah lain di Ponorogo.

e. Memilih metode penetapan harga

DiBank Muamalat menerapkan metode penetapan yang dimana akan menitikberatkan pada harga pasar wajar bank syariah sejenis. Dengan penetapan harga *Going-Rate* yang mendasarkan sebagian besar harganya pada harga pesaing, mengenakan harga yang sama, lebih mahal/lebih murah dibandingkan harga pesaing utama.

Dalam menetapkan harga tabungan, pihak bank tidak menetapkannya berdasarkan pesanan, akan tetapi ditetapkan oleh pihak bank sendiri.²⁷

f. Memilih harga akhir

Apabila taraf harga telah ditetapkan berdasarkan semua pertimbangan diatas, penetapan harga Tabungan iB Hijrah, berikut pihak Bank Muamalat menetapkan harga akhir sebagai berikut:²⁸

²⁷ Fadil Wafa, Wawancara, Manager, 8 Maret 2021.

Tabel 4. 7: Harga Tabungan iB Hijrah dan Tabungan iB

Hijrah Prima

	Tabungan iB Hijrah	Tabungan iB Hijrah Prima
Akad	<i>Wadi'ah yad dhamanah</i>	<i>Mudharabah Muthlaqah</i>
Bagi Hasil	-	5 : 95
Biaya Layanan Administrasi	Gratis (rekening pasif: R2.500,-)	Rp 11.000,- (Rek Pasif: Rp 15.000,-)
Setoran Awal	Rp25.000	Rp100.000,-
Saldo minimal	Rp25.000	Rp 50.000,-
Saldo minimal berikutnya	Rp 10.000,-	
Biaya penarikan nominal berapapun via counter teller	Gratis	
Biaya penggantian buku tabungan rusak/hilang	Rp 10.000,-	
Biaya penutupan rekening	Rp25.000,-	Rp 50.000,-
Biaya layanan SMS Notifikasi	Rp 500,-/SMS	
Biaya layanan E-mail Notifikasi	Gratis	
Pilihan kartu	<i>Reguler, Classic, 1HRAM</i> (biaya sesuai ketentuan kartu)	

Dari tabel diatas diketahui bahwa terdapat 2 Tabungan iB Hijrah yakni Tabungan iB Hijrah dan Tabungan iB Hijrah Prima. Tabungan iB Hijrah terdapat memiliki akad *Wadiah Yad Dhamanah* dengan setoran awal serta saldo minimal yakni Rp 25.000 dan biaya penarikan gratis melalui *teller*. Tabungan iB Hijrah prima memiliki akad *Mudharabah Mutlaqah* dengan setora awal sejumlah Rp 100.000 serta saldo minimal Rp 50.000, biaya penarikan melalui teller dan layanan *e-notifikasi* gratis.²⁹

²⁸“Bank Muamalat Indonesia.”

²⁹“Bank Muamalat Indonesia.”

Tabel 4. 8: Limit Transaksi Harian Seluruh Jaringan

Limit transaksi harian diseluruh jaringan	<i>SharE Debit Reguler</i>	<i>SharE Debit Classis</i>	<i>SharE Debit Gold & SharE Debit IHRAM</i>
Fitur	Biaya		
Biaya administrasi kartu bulanan	Rp 2.500,-		Rp 5000,-
Transaksi	<i>Limit Harian</i>		
Tarik tunai	RP5.000.000	Rp10.000.000	Rp15.000.000
Transfer sesama bank muamalat	Rp25.000.000	Rp50.000.000	Rp100.000.000
Transfer ke bank lain*	Rp10.000.000	Rp25.000.000	Rp50.000.000,-
Belanja di toko/merch/edc	Rp25.000.000	Rp50.000.000	Rp100.000.000
Pembelian & pembayaran	Sesuai saldo		
*) Limit transfer ke bank lain per transaksi Rp 5 juta			

Dari tabel diatas diketahui bahwa terdapat berbagai macam kartu yakni *SharE Debit Reguler*, *SharE Debit Classis*, *SharE Debit Gold & SharE Debit IHRAM* yang memiliki limit Tarik Tunai untuk *SharE Debit Reguler* sebesar 5 Juta/hari, *SharE Debit Classis* sebesar 10 juta/hari dan *SharE Debit Gold & SharE Debit IHRAM* sebesar 15 Juta/hari.

Biaya administrasi kartu bulanan untuk *SharE Debit Reguler* dan *SharE Debit Classis* sebesar Rp 2.500,- dan untuk *SharE Debit Gold & SharE Debit IHRAM* sebesar Rp 5000.

Tabel 4.9: Biaya Transaksi ATM

Biaya Jaringan ATM	ATM Muamalat	ATM Bersama	Prima	Visa
Cek saldo	Gratis	Rp4.000,-	Rp4.000,-	Gratis
Tarik tunai	Gratis	Rp7.500,-	Rp7.500,-	Luar negeri Rp20.000
Transfer	Gratis*	Rp6.500,-	Rp6.500,-	-
Saldo tidak cukup	Gratis	Rp3.000,-	Rp2.500,-	Gratis
*)Dikenakan Rp 6.500,-/Transaksi transfer ke bank lain Melalui ATM Muamalat				

Dari tabel diatas diketahui jika terdapat berbagai *suport* ATM Muamalat yakni meliputi ATM Muamalat, ATM Bersama, ATM Prima dan Visa.³⁰

Dari transaksi melalui ATM tersebut nasabah dapat melakukan hal yang meliputi cek saldo, tarik tunai, *transfer* dan saldo tidak cukup. Jika melalui ATM Muamalat biaya ditekankan pada transaksi *transfer* gratis, serta untuk transaksi menggunakan ATM Bersama, Prima, Visa dapat dikenakan harga/biaya.

2. Analisis Hasil Pertanyaan Tentang Dampak Penetapan Harga Produk Tabungan iBHijrah Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

a. Karakteristik Nasabah

Karakteristik nasabah yang meliputi nama nasabah, umur nasabah, jenis kelamin nasabah, pekerjaan nasabah dan pendidikan nasabah pada penjelasan berikut ini:

³⁰“Bank Muamalat Indonesia.”

1) Nama Nasabah

Tabel 4.10: Nama Nasabah

Nama Nasabah Tabungan iB Hijrah					
1	Agung	11	Furqon	21	Nur J
2	Aziz	12	Hery	22	Reni A
3	Bambang	13	Heru S	23	Soraya
4	Bima S	14	Ida Nur C	24	Sukis R
5	Defri M	15	Ika N	25	Tri M
6	Didin A	16	Karomatul		
7	Diyah E	17	M Andrian		
8	Esa	18	Nadia		
9	F. Arief	19	Ndary		
10	Fitri	20	Nimas A.		

Berdasarkan pengumpulan data melalui pembagian angket yang telah dilakukan di Bank Muamalat KCP Ponorogo diperoleh nasabah dengan jumlah 25 orang.

2) Umur Nasabah

Tabel 4 11: Umur Nasabah

Umur	Presentase	Jumlah Nasabah
15-20 Th	4 %	1
21-25 Th	52 %	13
26- 30Th	4 %	1
31-35 Th	16%	4
36-40 Th	12%	3
41-45 Th	12%	3
46-50 Th	-	-
Jumlah	100%	25

Keterangan:

- a) 15-20 Tahun: 1 Nasabah
- b) 21-25 Tahun: 13 Nasabah
- c) 26- 30 Tahun: 1 Nasabah
- d) 31-35 Tahun: 4 Nasabah
- e) 36-40 Tahun: 3 Nasabah
- f) 41-45 Tahun: 3 Nasabah

3) Jenis Kelamin Nasabah

Tabel 4. 12: Jenis Kelamin Nasabah

No	Jenis Kelamin Nasabah	Presentase	Jumlah Nasabah
1.	Laki-Laki	48%	12
2.	Perempuan	52%	13
Jumlah		100%	25

Keterangan:

a) Laki-laki (44 %): 12 Nasabah

b) Perempuan(56%):13Nasabah

4) Pekerjaan Nasabah

Tabel 4. 13: Pekerjaan Nasabah

No	Jenis Pekerjaan	Presentase	Jumlah Nasabah
1.	Karyawan	8 %	2
2.	Pelajar/ Mahasiswa	48 %	12
3.	Swasta	24 %	6
4.	Pegawai Negeri	8 %	2
5.	Wirausaha	-	0
6.	Yang lain-lain...	12 %	3
Jumlah		100%	25

Keterangan:

a) Karyawan :2 Nasabah

b) Pelajar : 12 Nasabah

c) Swasta : 6 Nasabah

d) PNS : 2 Nasabah

e) Wirausaha : - Nasabah

f) Yang lain.. : 3 Nasabah

5) Pendidikan Nasabah

Tabel 4. 14:

Pendidikan Nasabah

No	Pendidikan	Presentase	Jumlah Nasabah
1.	S1	48%	12
2.	SMK/SMA	48%	12
3.	D3	4%	1
Jumlah		100%	25

Keterangan:

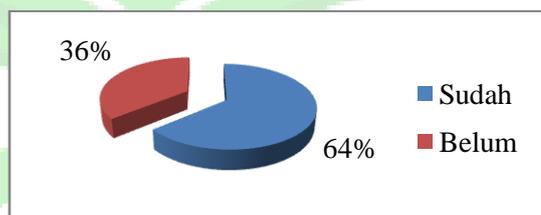
a) S1 : 12 Nasabah

a) SMK/SMA : 12 Nasabah

b) D3 : 1 Nasabah

b. Pertanyaan Kuisisioner Nasabah

- 1) Apakah nasabah sebelumnya sudah mengetahui mengenai penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo.



Gambar 4. 1. Pertanyaan 1

Keterangan:

a) Sudah Mengetahui : 16 Nasabah

b) Belum Mengetahui : 9 Nasabah

Dari (Gambar 4.5) diatas dapat diketahui bahwa nasabah kebanyakan sudah mengetahui tentang penetapan harga. Hal itu peneliti perkuat dengan melakukan wawancara terhadap Nur Janah: “Saya sebelumnya belum mengetahui tentang harga (biaya) dari Tabungan iB Hijrah.”³¹

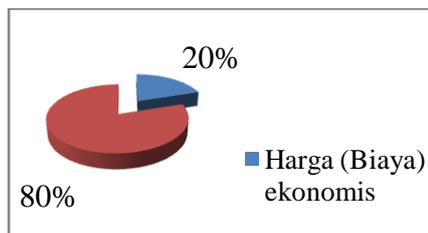
Selanjutnya wawancara terhadap Ida Nur. “Sudah, penetapan harganya lebih murah dibanding dengan harga bank konvensional”.³²

Dari wawancara terhadap Nur Janah dan Ida Nur mereka menyatakan ada yang mengetahui dan ada juga yang sudah mengetahui akan penetapan harga. Berdasarkan nasabah yang sudah mengetahui penetapan harga yang bernama ida nur, ia menyatakan bahwa harga pada Bank Muamalat KCP Ponorogo ini memiliki harga yang murah dibandingkan dengan bank yang lain. Hal tersebut berarti nasabah sudah mengetahui harga bank lain yang kemudian nasabah membandingkan harga dengan bank muamalat, sehingga nasabah menyatakan murah.

2) Bagaimana pandangan nasabah terhadap penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

³¹ Nur Janah, Nasabah, Wawancara, 20 Januari 2021

³² Ida Nur, Nasabah, Wawancara, 24 Januari 2021



Gambar 4. 2. Pertanyaan 2

Keterangan:

- a) Harga(Biaya) Ekonomis : 5 Nasabah
- b) Harga (Biaya) Standar : 20 Nasabah
- c) Harga (Biaya) Mahal : -

Dari gambar diagram diatas diketahui bahwa sebanyak 80 % nasabah dari 25 nasabah memiliki pandangan jika penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah standar. Sementara dalam wawancara terhadap Nur Janah: “Saya kira harga (biaya) Tabungan iB Hijrah tersebut ekonomis mba dari pada yang lainnya, kalau di Bank Muamalat itu minimal penetapan harga saldo dua lima ribu sedangkan dibank yang lain itu lima puluh ribu, lebih murah.”³³

Wawancara oleh Ida Nur:“Kalau menurut saya harga/tarif Tabungan iB Hijrah tersebut lebih murah atau ekonomis, dari pada bank konven lainnya.”³⁴

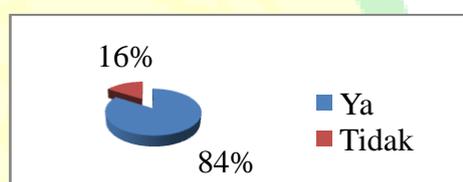
Dari wawancara terhadap 2 nasabah tersebut, mereka sama-sama menyatakan lebih murah atau ekonomis, mereka

³³ Nur Janah, Nasabah, Wawancara, 20 Januari 2021.

³⁴ Ida Nur, Nasabah, Wawancara, 24 Januari 2021.

juga sama-sama membandingkannya terhadap bank syariah lain. Sehingga mereka sudah mengetahui seberapa kisaran harga bank lain sebelum menetapkan menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

- 3) Apakah harga produk Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo berpengaruh pada minat anda untuk menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.



Gambar 4. 3. Pertanyaan 3

Keterangan:

- a) Menyatakan Iya: 21 Nasabah
- b) Menyatakan Tidak: 4 Nasabah

Selanjutnya diperjelas dengan wawancara terhadap nasabah Bank Muamlat KCP Ponorgo, Nur seorang Pelajar/Mahasiswa: “Minat yang saya miliki terhadap produk Tabungan iB Hijrah tidaklah dikarenakan harganya, karena saya sendiri hanya terdesak untuk membuka tabungan untuk kebutuhan dan tidak menghiraukan akan adanya harga.”³⁵

Selanjunya wawancara terhadap nasabah bernama Ida Nur seorang pelajar/ mahasiswa: “Iya mempengaruhi, karena

³⁵ Nur Janah, Nasabah, Wawancara, 20 Januari 2021.

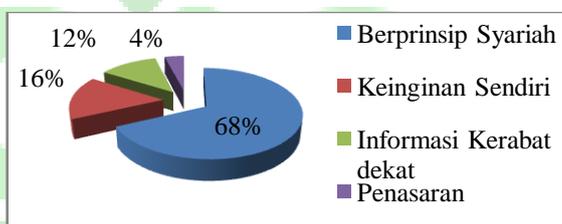
menurut saya selain layanan harga menentukan minat masyarakat untuk menjadi nasabah”.³⁶

Dari penyebaran angket serta wawancara terhadap nasabah yang menggunakan tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo. Terdapat 21 nasabah yang menyatakan penetapan harga dapat mempengaruhi minat nasabah dan terdapat 4 nasabah yang menyatakan penetapan harga tidak mempengaruhi minat. Untuk wawancara terhadap nasabah diketahui nasabah tidak berminat menabung Tabungan iB Hijrah dikarenakan terdapat faktor yang lain.

Dalam hal tersebut diketahui bahwa penetapan harga dapat mempengaruhi minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

c. Pertanyaan juga menggunakan teori AAIDA:

1) *Attention* (Perhatian): apa yang membuat nasabah Mengetahui produk produk tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo.



Gambar 4 4. Pertanyaan 4

³⁶ Ida Nur, Nasabah, Wawancara, 24 Januari 2021.

Keterangan:

- a) Berprinsip Syariah: 17 Nasabah
- b) Keinginan Sendiri : 4 Nasabah
- c) Informasi Kerabat : 3 Nasabah
- d) Penasaran : 1 Nasabah

Selanjutnya wawancara terhadap Nur Janah seorang pelajar/mahasiswi: “Saya mengetahuinya dikarenakan berprinsip syariah”.³⁷

Kemudian wawancara dengan ida Nur: “Awal saya menggunakan tabungan muamalat karena berprinsip syariah, yang menjadi tabungan tetap tidak bisa berkurang maupun ber bunga”.³⁸

Dari hasil penyebaran angket dan wawancara terhadap 25 nasabah, yang menjadikan nasabah mengetahui produk Tabungan iB Hijrah ialah bahwa tabungan tersebut berprinsip Syariah. Hal itu diketahui bahwa terdapat 17 nasabah dari 25 nasabah yang menyatakan bahwa mereka mengetahui produk tabungan berprinsip syariah, dan lainnya dikarenakan keinginan sendiri, informasi kerabat serta mereka penasaran terhadap Tabungan iB Hijrah.

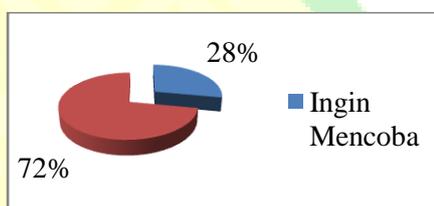
Bank muamalat sendiri merupakan bank pertama di indonesia yang real Islami, dan mayoritas penduduk

³⁷ Nur Janah, Nasabah, Wawancara, 20 Januari 2021.

³⁸ Ida Nur, Nasabah, Wawancara, 24 Januari 2021.

indonesia beragama muslim, sehingga masyarakat menginginkan syariah dalam melakukan semua aktifitas terutama untuk menyerahkan tabungan ke bank syariah.

2) *Interest* (Minat): apakah nasabah berminat melakukan transaksi produk tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo.



Gambar 4. 5. Pertanyaan 5

Keterangan:

- a) Ingin Bertransaksi : 18 Nasabah
- b) Ingin Mencoba : 7 Nasabah

Selanjutnya wawancara terhadap Nur Janah seorang pelajar/mahasiswi: “Aslinya saya pengen mencoba.”³⁹Serta wawancara terhadap Ida Nur: “Ingin bertransaksi, untuk mencapai tabungan porsi haji.”⁴⁰

Dari hasil penyebaran angket dan wawancara terhadap nasabah Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo terhadap 25 nasabah serta wawancara terhadap satu dua orang nasabah. Minat yang dimiliki nasabah Bank Muamalat KCP Ponorogo ini karena mereka menginginkan

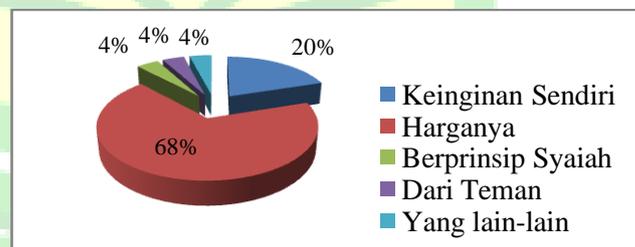
³⁹ Nur Janah, Nasabah, Wawancara, 20 Januari 2021.

⁴⁰ Ida Nur, Nasabah, Wawancara, 24 Januari 2021.

untuk bertransaksi dengan menggunakan Tabungan iB Hijrah. Hal ini diketahui bahwa terdapat 18 nasabah dari 25 nasabah yang memiliki niat untuk bertransaksi, dan sisanya hanya ingin mencoba.

Minat bertransaksi nasabah dikarenakan nasabah sudah memiliki Tabungan iB Hijrah maka minat selanjutnya yang dimiliki oleh nasabah ialah minat untuk bertransaksi lebih lanjut terhadap tabungan yang mereka miliki.

3) *Desire* (Hasrat): apa yang membuat nasabah memiliki keinginan untuk menabung setelah mengetahui penetapan harga produk tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo.



Gambar 4. 6. Pertanyaan 6

Keterangan:

- | | |
|-----------------------|--------------|
| a) Harganya | : 17 Nasabah |
| b) Keinginan Sendiri | : 5 Nasabah |
| c) Berprinsip Syariah | : 1 Nasabah |
| d) Dari Teman | : 1 Nasabah |
| e) Lain-lain | : 1 Nasabah |

Selanjutnya wawancara terhadap Nur Janah seorang pelajar/mahasiswi: “Sebenarnya ada hal yang lain, yaitu dikarenakan desakan kebutuhan”.⁴¹

Kemudian wawancara terhadap Ida Nur: “Penentuan harganya sesuai dengan yang saya inginkan/keinginan sendiri”.⁴²

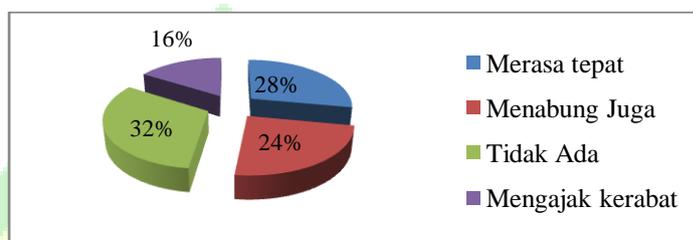
Dari penyebaran angket dan wawancara terhadap nasabah Tabungan iB di Bank Muamalat KCP Ponorogo diatas. Yang membuat nasabah memiliki keinginan menabung ialah dikarenakan keinginan sendiri, hal ini dapat diketahui terdapat 17 nasabah dari 25 nasabah yang menyatakan memiliki keinginan menabung dikarenakan harganya, dan sisanya dikarenakan keinginan sendiri, berprinsip syariah, dari teman dan lain-lain.

Dari hal tersebut diketahui bahwa yang menjadikan keinginan nasabah menabung ialah dikarenakan harga dari produk Tabungan iB Hijrah. Diketahui rata-rata nasabah sudah mengetahui akan penetapan harga di Bank Muamalat KCP Ponorogo, sehingga penetapan harga tersebut mempengaruhi minat mereka untuk menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

⁴¹ Nur Janah, Nasabah, Wawancara, 20 Januari 2021.

⁴² Ida Nur, Nasabah, Wawancara, 24 Januari 2021.

4) *Action* (Tindakan): apa yang nasabah lakukan setelah mengetahui penetapan harga produk tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo.



Gambar 4. 7. Pertanyaan 7

Keterangan:

- a) Mengajak kerabat untuk menabung : 4 nasabah
- b) Menabung juga : 6 nasabah
- c) Tidak ada : 8 nasabah
- d) Merasa tepat memilih Tabungan iB Hijrah: 7 nasabah

Selanjutnya untuk mengetahui lebih jelas apa yang nasabah lakukan setelah mengetahui penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah Wawancara oleh Nur seorang pelajar/mahasiswi: “Tidak ada, karena saya lebih menggunakan transaksi menggunakan tabungan di bank Lain.”⁴³

Dari penyebaran angket dan wawancara diatas terhadap 25 nasabah Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo. Yang dimana setelah mengetahui akan kebijakan penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah pada Bank

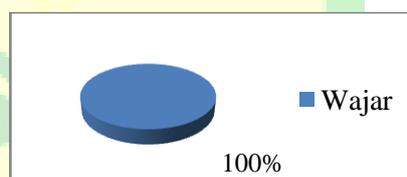
⁴³ Nur Janah, Nasabah, Wawancara, 20 Januari 2021.

Muamalat KCP Ponorogo ini, terdapat 21 nasabah dari 25 nasabah yang menabung saja, merasa tepat menabung dan tidak melakukan apa-apa, sedangkan sisanya 4 nasabah berkeinginan untuk mengajak kerabat menabung.

Hal ini membuktikan sebagian besar nasabah Tabungan iB Hijrah tidak melakukan tindakan selanjutnya setelah menetapkan menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

d. Pertanyaan Tambahan

- 1) Bagaimana menurut nasabah terhadap harga (biaya) Tabungan iB Hijrah yang dikenakan oleh Bank Muamalat KCP Ponorogo.



Gambar 4. 8. Pertanyaan 8

Keterangan:

Menyatakan Wajar : Seluruh Nasabah (25)

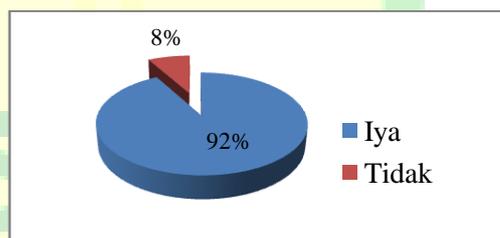
Selanjutnya untuk mengetahui lebih jelas tentang bagaimana pandangan nasabah terhadap harga (biaya) Tabungan iB Hijrah dapat diperjelas melalui wawancara terhadap Nur seorang pelajar/mahasiswa: “Saya kira itu wajar-wajar aja mbak.”⁴⁴ Dan wawancara terhadap ida nur:

⁴⁴ Nur Janah, Nasabah, Wawancara,, 20 Januari 2021.

“Harga yang ditetapkan sesuai dengan harga wajar perbankan pada umumnya.”⁴⁵

Dari penyebaran angket dan wawancara terhadap nasabah Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponrogo menyatakan seluruh nasabah yang diwawancarai terhadap 25 orang menyatakan bahwa harga (biaya) produk Tabungn iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo terbilang wajar.

2) Apakah produk Tabungan iB Hijrah sesuai dengan yang anda butuhkan nasabah.



Gambar 4. 9. Pertanyaan 9

Keterangan:

a) Menyatakan Iya : 23 Nasabah

b) Menyatakan Tidak : 2 Nasabah

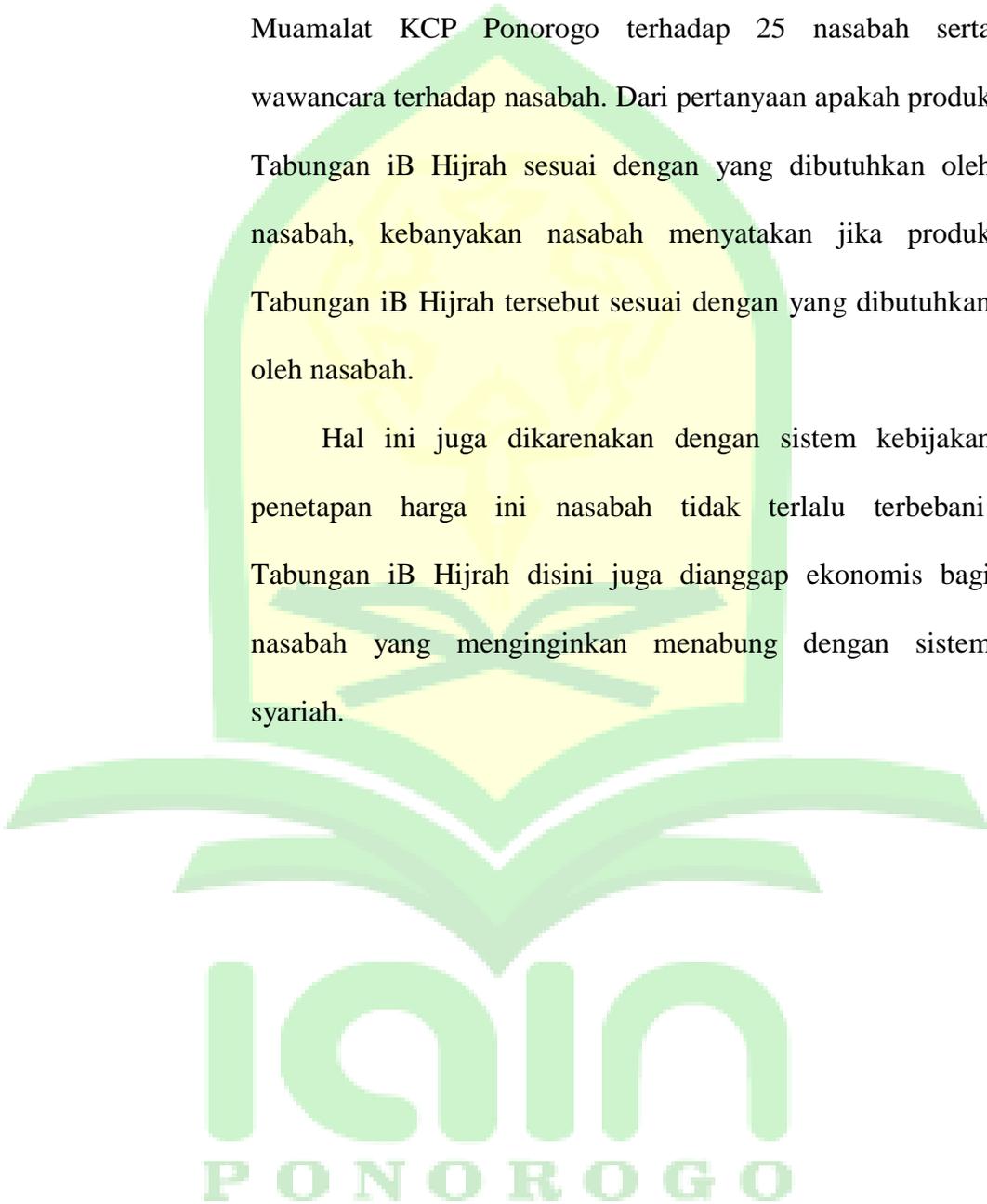
Selanjutnya untuk mengetahui Apakah produk Tabungan iB Hijrah sesuai dengan yang anda butuhkan nasabah dapat diperjelas dengan wawancara terhadap

⁴⁵ Ida Nur, Nasabah, Wawancara, 24 Januari 2021.

nasabah nur seorang pelajar/mahasiswa: “Membantu, dikarenakan menurut saya ekonomis harga”.⁴⁶

Dari hasil penyebaran angket yang dilakukan di Bank Muamalat KCP Ponorogo terhadap 25 nasabah serta wawancara terhadap nasabah. Dari pertanyaan apakah produk Tabungan iB Hijrah sesuai dengan yang dibutuhkan oleh nasabah, kebanyakan nasabah menyatakan jika produk Tabungan iB Hijrah tersebut sesuai dengan yang dibutuhkan oleh nasabah.

Hal ini juga dikarenakan dengan sistem kebijakan penetapan harga ini nasabah tidak terlalu terbebani. Tabungan iB Hijrah disini juga dianggap ekonomis bagi nasabah yang menginginkan menabung dengan sistem syariah.



⁴⁶ Nur Janah, Nasabah, Wawancara, 20 Januari 2021.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari pembahasan hasil penelitian mengenai Analisis Penetapan Harga Produk Tabungan iB Hijrah Dan Dampaknya Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Muamalat KCP Ponorogo yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo

Dalam menentukan kebijakan penetapan harga di perusahaan, terdapat prosedur enam langkah yakni:

- (1) Tujuan penetapan harga produk tabungan di Bank Muamalat KCP Ponorogo tidak lain adalah untuk menarik masyarakat untuk menabung. Dalam hal ini perusahaan atau pihak bank ingin memaksimalkan pangsa pasar. (2) Menentukan Permintaan, cakupan *market share* Bank Muamalat KCP Ponorogo perlu menjangkau ±93.000 jiwa masyarakat di Kecamatan Ponorogo. Pemanfaatan *market share* ini dijadikan sebagai dasar utama dalam mengukur performa perusahaan yang tengah bersaing.(3) Memperkirakan Biaya, perusahaan memiliki biaya operasional yang dimana dalam mengenakan harga produk bank dapat menutupi biaya penuh mereka. (4) Menganalisis biaya, Harga dan

penawaran pesaing, Dari penawaran harga/tarif yang ditetapkan di BSI, BPR Mitra Syariah Ponorogo dan PT BPR ASWAJA, dapat kita ketahui bahwa harga/tarif di Bank Muamalat KCP Ponorogo tidak tinggi dan tidak rendah dari produk bank syariah lain di Ponorogo. (5) Memilih metode penetapan harga, Di Bank Muamalat menerapkan metode penetapan yang dimana akan menitikberatkan pada harga pasar wajar bank syariah sejenis. (6) Memilih harga akhir, penetapan harga Tabungan iB Hijrah, berikut pihak Bank Muamalat menetapkan harga akhir Tabungan iB Hijrah terdapat memiliki akad *Wadiah Yad Dhamanah* dengan setoran awal serta saldo minimal yakni Rp 25.000 dan biaya penarikan gratis melalui teller. Tabungan iB Hijrah prima memiliki akad *Mudharabah Mutlaqah* dengan setoran awal sejumlah Rp 100.000 serta saldo minimal Rp 50.000.

2. Dampak penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah terhadap minat nasabah menabung di Bank Muamalat KCP Ponorogo.

Peneliti melakukan kuisioner dan wawancara terhadap nasabah Tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat KCP Ponorogo sejumlah 25 narasumber. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti, sebagian besar nasabah sudah mengetahui tentang penetapan harga produk Tabungan iB Hijrah. Untuk harga dari Tabungan iB Hijrah nasabah menyatakan kalau harganya Standar, Nasabah juga membandingkan dengan harga tabungan di bank lain, sehingga nasabah dapat menyatakan harga Tabungan iB Hijrah tersebut standar. harga

Tabungan iB Hijrah di Muamalat KCP Ponorogo mempengaruhi minat nasabah dalam menabung.

Untuk pertanyaan yang menggunakan teori AIDA, (1) *Attention/Perhatian*: sebagian besar nasabah mengetahui akan produk tabungan tersebut berprinsip syariah (2) *Interest/Minat*: sebagian besar nasabah menyatakan karena ingin bertransaksi (3) *Desire/Hasrat*: nasabah memiliki keinginan menabung dikarenakan penetapan harga bank (4) *Action/Tindakan*: kebanyakan nasabah merasa tepat memilih tabungan.

B. Saran

Adapun saran-saran yang peneliti berikan semoga dapat menjadi masukan dan pertimbangan, sebagai berikut:

1. Bank Muamalat KCP Ponorogo diharapkan meningkatkan jumlah nasabah pada tabungan iB Hijrah dengan lebih menonjolkan pengetahuan nasabah tentang penetapan harga Tabungan iB Hijrah yang diberikan oleh pihak Bank Muamalat KCP Ponorogo sehingga dapat mencapai tujuan Bank Muamalat yaitu untuk menarik masyarakat menabung.
2. Bagi nasabah, harus lebih memahami akan produk Tabungan iB Hijrah yang akan dipilih terutama untuk harga produk tabungan itu sendiri, hal itu dapat dilakukan dengan cara menanyakan informasi mengenai Tabungan iB Hijrah dari penetapan harga yang dipatok oleh pihak bank. Dari tabungan iB Hijrah diharapkan nasabah paham dan mengetahui lebih mendalam tentang harganya sehingga tidak ada yang merasa dirugikan

dari adanya ketetapan harga Tabungan iB hijrah antara nasabah dan pihak bank.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Hargo Utomo. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gunadarma, 1993.
- Philip Kotler and Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. 13 Jilid 2. Jakarta: Erlangga, 2008.
- . *Manajemen Pemasaran*. 13 Jilid 1. Jakarta: Erlangga, 2014.
- Rusmini. *Metode Penelitian (Teori dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Method, serta Research & Development)*. Pusat Studi Agama dan Kemasyarakatan (PUSAKA) Jambi, 2017.
- Soedijono Reksoprajitno. *Pengantar Ekonomi Mikro Perilaku Harga Pasar Dan Konsumen*. Jakarta: Gunadarma, 1993.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R & D)*. Bandung: Alfabeta, 2017.

Jurnal

- Aris Safitri. “Pengaruh Harga, Promosi Dan Religiusitas Terhadap Keputusan Masyarakat Dalam Memilih Bank Syariah Dengan Minat Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Nasabah Bank Syariah Mandiri Kcp Boyolali),” no. 02 (2019): 155.
- Darmawan, Akhmad, Ninik Dewi Indahsari, Sri Rejeki, Muhammad Rizqie Aris, and Roqi Yasin. “Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Nasabah Menabung Di Bank Jateng Syariah.” *Fokus Bisnis : Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi* 18, no. 1 (July 31, 2019): 43–52. <https://doi.org/10.32639/fokusbisnis.v18i1.296>.
- “Laporan Tahunan Bank Muamalat,” 2019.
- Naryono, Endang. “Aida Analysis (Attention, Interest, Desire, Action) Toward Advertising Effectiveness As A Basic Online Shop Marketing Strategy In Sukabumi City.” *Jurnal Ekonomedia* 07, No. 01 (2018): 11.
- Najma, Siti. “Pengaruh Atribut Produk Tabungan Terhadap Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah (Studi pada Bank Aceh Syariah Kantor Cabang Pembantu Sampoiniet),” 2018, 100.
- Nurkholifah, Septia. “Penerapan Strategi Pemasaran Terhadap Minat Nasabah Dalam Pembiayaan Murabahah Di PT.BPRS Lampung Timur,” n.d., 92.

Yani, David Ahmad. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Warga Menabung pada Bank Syariah di Kelurahan Sumberrejo Sejahtera Kecamatan Kemiling Kota Bandar Lampung." *Jurnal Finansia*, 01, 03 (2020): 6.

Simamora, Muara Hamdani. "Pengaruh Produk, Harga Lokasi Dan Promosi Terhadap Keputusan Masyarakat Menabung Pada Pt Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Simalungun Perdagangan Kabupaten Simalungun," 2019, 126.

Syaribulan. "Bauran Pemasaran Dan Pengaruhnya Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung Di Tabungan Tampan, Bank Sulsebar," 2018.

Widayati, Ratna and Novia. "Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Menabung Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Jorong Kampung Tengah Pariaman," 2019.

Yani, David Ahmad. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Warga Menabung pada Bank Syariah di Kelurahan Sumberrejo Sejahtera Kecamatan Kemiling Kota Bandar Lampung." *Jurnal Finansia*, 01, 03 (2020): 6.

Web

"Bank Muamalat Indonesia." Accessed March 16, 2021.

<https://www.bankmuamalat.co.id/tabungan-consumer/tabungan-ib-hijrah>.

"Bank Muamalat Ponorogo." Accessed March 16, 2021.

<https://idalamat.com/alamat/72758/bank-muamalat-ponorogo>.

"Bank Syariah Indonesia." Accessed March 16, 2021.

<https://webform.bsm.co.id/catalog/keterangan/>.

"Ponorogo, Ponorogo." In *Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas*, March 16, 2021.

https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Ponorogo,_Ponorogo&oldid=16784423

"SolusiTeman - Solusi Keuangan Di Sekitar Anda." Accessed March 16, 2021.

<http://solusiteman.com/CompanyDetail.php?compID=1329>.

Bank Mitra Syariah Ponorogo. "Tabungan Mitra IB." Accessed March 16, 2021.

<https://mitrasyariahsyariahbank.com/produk/tabungan-mitra/>.