

**EFEKTIVITAS PRODUK TABUNGAN PRIMA
BERHADIAH DALAM MENARIK MINAT MENABUNG
PEGAWAI NEGERI SIPIL DI BANK MUAMALAT
INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU (KCP)
MADIUN**

SKRIPSI



Oleh:

Elsa Alfiyanti

NIM 402180027

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2022

ABSTRAK

Alfiyanti, Elsa. Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Madiun. *Skripsi.* 2022. Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Tiara Widya Antikasari, M.M.

Kata Kunci : Efektivitas, Tabungan Prima Berhadiah, Hadiah, dan Minat Menabung.

Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun merupakan lembaga keuangan syariah yang meluncurkan produk Tabungan Prima Berhadiah, dimana produk tersebut memiliki beragam keunggulan. Dengan beragam keunggulan tersebut diharapkan dapat menarik minat menabung nasabah sebanyak mungkin. Tetapi pada kenyataannya, jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah ini setiap tahunnya selalu naik turun dan belum cukup stabil. Maka perlu adanya evaluasi menggunakan teori efektivitas agar dapat diketahui jalan atau tidaknya produk Tabungan Prima Berhadiah ini dalam menarik minat menabung nasabah. Keefektifan program Tabungan Prima Berhadiah untuk menarik minat menabung nasabah sangat dibutuhkan oleh bank karena berkembang atau tidaknya suatu bank bergantung terhadap nasabah.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kepatuhan prinsip syariah terkait mekanisme pemberian hadiah berdasarkan Fatwa DSN-MUI No. 86/XII/2012, untuk

mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat minat menabung pegawai negeri sipil, dan untuk mengetahui efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung pegawai negeri sipil. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Setelah data dikumpulkan, kemudian dianalisis dengan memaparkan fakta atau data di lapangan dengan hasil wawancara kemudian dibandingkan dengan teori para ahli yang digunakan pada penelitian ini, dan diakhiri dengan kesimpulan peneliti.

Hasil penelitian ini adalah secara keseluruhan mekanisme pemberian hadiah pada Tabungan Prima Berhadiah yang diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun tidak keluar dari koridor atau prinsip syariah, maka hal ini menunjukkan adanya kepatuhan terhadap Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012. Adapun faktor pendukung minat menabung pegawai negeri sipil yaitu karena keunggulan produk, *skill relationship manager* saat promosi, faktor kebutuhan, dan rekomendasi dari nasabah lain. Sedangkan faktor penghambatnya adalah dari segi finansial, dan adanya kebutuhan lain yang lebih penting untuk diutamakan. Tabungan Prima Berhadiah ini cukup efektif untuk menarik minat menabung pegawai negeri sipil dari segi ketepatan sasaran program dan tujuan program saja, dari segi sosialisasi program dan pemantauan program masih belum efektif.



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
1.	Elsa Alfiyanti	402180027	Perbankan Syariah	Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Madiun

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

Ponorogo, 19 April 2022

Mengetahui,

Ketua Jurusan Perbankan Syariah


Dr. Amin Wahyudi, M.E.I.
NIP 197502072009011007

Menyetujui,


Tiara Widya Antikasari, M.M.
NIP 199201012019032045

P O N O R O G O



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

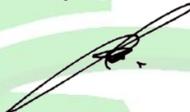
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

Judul : Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam
Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank
Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Madiun
Nama : Elsa Alfiyanti
NIM : 402180027
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.

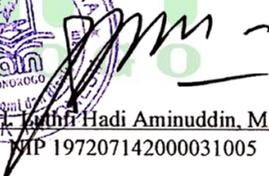
Dewan Penguji:

Ketua Sidang :
Unun Roudlotul Janah, M.Ag. ()
NIP 197507162005012004
Penguji I :
Muchtin Humaidi, M.IRKH. ()
NIDN 2027068103
Penguji II :
Tiara Widya Antikasari, M.M. ()
NIP 199201012019032045

Ponorogo, 30 Mei 2022

Mengesahkan,
Dekan FEBI IAIN Ponorogo




Dr. H. Hafid Hadi Aminuddin, M.Ag.
NIP 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Elsa Alfiyanti
NIM : 402180027
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi/Tesis : Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Madiun

Menyatakan bahwa naskah skripsi / tesis 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 tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dapat dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 2 Juni 2022

Penulis,



Elsa Alfiyanti

NIM 402180027



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Elsa Alfiyanti

NIM : 402180027

Jurusan : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

“Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung
Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu
(KCP) Madiun”

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

Ponorogo, 19 April 2022

Pembuat Pernyataan,



Elsa Alfiyanti

NIM 402180027

IAIN
PONOROGO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan merupakan salah satu jenis lembaga keuangan yang memberikan kontribusi signifikan terhadap pembangunan ekonomi suatu negara. Perbankan menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yaitu segala sesuatu yang berkaitan dengan bank meliputi lembaga, kegiatan usaha, serta cara dan proses yang digunakan bank untuk melakukan kegiatan operasionalnya.¹ Menurut UU No. 10 Tahun 1998, bank dibedakan menjadi dua jenis berdasarkan prinsip operasionalnya yakni bank konvensional berdasarkan prinsip bunga bank dan bank syariah berdasarkan prinsip syariah atau hukum Islam.² Bank konvensional adalah salah satu bank yang paling dikenal di Indonesia, namun bank syariah juga semakin populer seiring berjalannya waktu. Di Indonesia, operasional perbankan syariah diatur dalam UU No. 21 Tahun 2008.

Berdirinya Bank Muamalat Indonesia menandai dimulainya perbankan syariah di Indonesia. Bank Muamalat Indonesia didirikan sebagai hasil kinerja perbankan dan peran andil dari Majelis Ulama

¹ Otoritas Jasa Keuangan (OJK), "Booklet Perbankan Syariah," dalam <http://www.ojk.go.id>, (diakses pada tanggal 22 Maret 2022, pukul 22.12).

² Khotibul Umam, *Perbankan Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), 1.

Indonesia (MUI). Pada tanggal 1 November 1991, akta pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia dibuat dan ditandatangani. Bank Muamalat Indonesia mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992, dan sejak itu berkembang dengan mencakup banyak kantor cabang dan kantor cabang pembantu di seluruh Indonesia. Perkembangan perbankan syariah di Indonesia yang semakin pesat dan kompetitif membuat Bank Muamalat Indonesia harus bersaing dengan bank syariah lainnya dalam menarik minat nasabah yang ingin menyimpan atau menyetorkan dananya. Agar tidak merugikan nasabah, Bank Muamalat Indonesia harus memperhatikan kesejahteraan nasabah dalam memperoleh kepentingannya.³ Minat adalah suatu keadaan dimana apa yang dilihat dan diamati seseorang berkaitan dengan keinginan atau kebutuhannya sendiri.⁴ Sebagaimana yang telah dikemukakan oleh Howard dan Sheth dalam Priansa (2017), minat menabung merupakan konteks yang berkaitan dengan rencana nasabah untuk memilih produk tertentu. Minat menabung juga dapat dipahami sebagai pernyataan preferensi nasabah pada produk tabungan tertentu.⁵

Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun merupakan salah satu bank yang ikut bersaing atau berkompetisi

³ Rani Apriani dan Hartono, *Hukum Perbankan dan Surat Berharga* (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2019), 23.

⁴ Darmadi, *Pengembangan Model Metode Pembelajaran dalam Dinamika Belajar Siswa* (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2017), 307.

⁵ Donni Junni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer* (Bandung: CV. Alfabeta, 2017), 164.

dalam menarik minat nasabah. Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun pastinya meluncurkan berbagai macam produk kreatif dan inovatif yang sesuai dengan kebutuhan pasar agar dapat mempertahankan eksistensinya. Salah satu produk yang diluncurkan yaitu Tabungan Prima Berhadiah. Hal tersebut juga merupakan strategi yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun untuk menarik minat nasabah agar berinvestasi dan menyimpan dananya disana. Tabungan Prima Berhadiah adalah produk tabungan berjangka 3 sampai 60 bulan dengan setoran awal atau *fresh fund* minimal Rp. 50.000.000,- dengan keunggulan dapat memilih hadiah diawal berdasarkan preferensi nasabah. Hadiah tersebut yaitu berupa *gadget*, *laptop*, *home appliances*, logam mulia, dan kendaraan.⁶

Akad Tabungan Prima Berhadiah adalah akad mudharabah, dimana nasabah sebagai shahibul mal dan bank sebagai mudharib. Kedua pihak yang berkongsi dalam akad mudharabah tidak akan menerima bunga, tetapi akan menerima bagi hasil atau *profit loss sharing* dari kesepakatan awal sesuai dengan ketentuan akad.⁷ Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun memasarkan produk Tabungan Prima Berhadiah di wilayah Kota

⁶ Bank Muamalat Indonesia, “Program Tabungan Prima Berhadiah,” dalam <https://www.bankmuamalat.co.id/tabungan-consumer/program-tabungan-prima-berhadiah-tpb>, (diakses pada tanggal 14 Oktober 2021, pukul 21.23).

⁷ Abu Azam Al Hadi, *Fiqh Muamalah Kontemporer* (Depok: Rajawali Pers, 2017), 14.

Madiun, Kabupaten Madiun, Kabupaten Ngawi dan Kabupaten Magetan. Nasabah dan calon nasabah berusia 17 tahun ke atas yang memiliki penghasilan dan pekerjaan tetap menjadi target sasaran Tabungan Prima Berhadiah. Tabungan Prima Berhadiah ini identik dengan program atau pemberian hadiahnya. Menurut Fatwa DSN-MUI No. 86/XII/2012, hadiah ialah pemberian sifatnya tidak mengikat dan memiliki tujuan agar nasabah loyal kepada Lembaga Keuangan Syariah.⁸ Berdasarkan hasil wawancara bersama Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, hadiah yang diberikan kepada nasabah diberikan secara langsung dan pengadaan hadiah dalam Tabungan Prima Berhadiah diambilkan dari bagi hasil pihak bank bukan dari pihak nasabah. Dan selama periode waktu berjalan, dana nasabah akan ditahan atau diendapkan selama batas waktu yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak yakni pihak nasabah dan pihak bank.⁹

Meskipun demikian, produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun ini peminatnya kurang banyak. Padahal keunggulan dalam produk ini sangat menggiurkan, selain mendapatkan hadiah di awal juga akan mendapatkan bagi hasil setiap bulannya. Berdasarkan peninjauan awal, peneliti mendapati data jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP

⁸ Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 86/DSN-MUI/XII/2012 tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah.

⁹ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 24 September 2021.

Madiun yang mengalami penurunan dalam dua tahun terakhir. Adapun datanya, sebagai berikut:

Tabel 1.1
Data Nasabah Tabungan Prima Berhadiah
Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun
Tahun 2020-2021

Bulan	Tahun	
	2020	2021
Januari	4	-
Februari	3	-
Maret	1	-
April	2	1
Mei	1	-
Juni	-	-
Juli	-	-
Agustus	-	1
September	-	2
Oktober	-	1
November	2	1
Desember	-	2
Jumlah Nasabah	13	8

Sumber: Wawancara dengan Sub Branch Manager Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun

Selain data jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah pada Tabel 1.1 yang menunjukkan angka penurunan padahal Tabungan Prima Berhadiah ini memiliki berbagai keunggulan, penelitian ini juga

berangkat dari penelitian Sholihah (2018). Menurut Sholihah (2018), semakin tinggi jumlah minat menabung nasabah maka suatu program yang diberikan oleh bank kepada nasabah bisa dikatakan berhasil dan efektif. Dimana bank memperoleh dana yang dihimpun dari nasabah dan sebaliknya nasabah mendapatkan fasilitas dari program yang diadakan pihak bank.¹⁰ Adapun permasalahan yang perlu dikaji lebih dalam pada penelitian ini yaitu terkait upaya untuk mengevaluasi jalan atau tidaknya program hadiah pada Tabungan Prima Berhadiah untuk menarik minat menabung nasabah, hal ini dapat dilakukan melalui ukuran efektivitas. Karena pada kenyataannya, data jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah pada Tabel 1.1 dari tahun 2020 ke 2021 mengalami penurunan yang cukup drastis. Bisa jadi pada dua tahun terakhir tersebut mengalami penurunan karena adanya pandemi *covid19*, tetapi *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun juga menyampaikan bahwa di tahun-tahun sebelumnya jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah ini juga sering mengalami naik turun yang artinya belum stabil.¹¹ Keefektifan program Tabungan Prima Berhadiah untuk menarik minat menabung nasabah sangat dibutuhkan oleh bank karena berkembang atau tidaknya suatu bank bergantung

¹⁰ Devi Mar'atus Sholihah, "Efektivitas Pemberian Program Undian Berhadiah Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Di PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Sidoarjo," *Tugas Akhir* (Surabaya: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya, 2018), 2.

¹¹ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 15 Februari 2022.

terhadap nasabah bank. Maka dari itu diperlukan pengkajian lebih detail mengenai permasalahan tersebut.

Mengingat saldo awal menabung yang tinggi yaitu minimal Rp. 50.000.000,-. Maka, peneliti memilih responden yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil, baik nasabah (eksisting) maupun calon nasabah (*new to bank*). Karena dapat dipastikan responden yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil mempunyai pendapatan yang tetap setiap bulannya, tidak ada resiko penunggakan gaji dan pemutusan hubungan kerja. Adapun beberapa pegawai negeri sipil yang sudah mempercayakan dananya melalui program atau produk Tabungan Prima Berhadiah ini yakni pegawai negeri sipil yang berdomisili di wilayah Gorang-Gareng Magetan, Magetan Kota, Jiwon Madiun dan Ngawi.¹²

Pada penelitian Octavia Lailatul Widyaningrum (2019) yang berjudul “Peranan Hadiah Produk Simpanan Hasanah Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang”, hasil penelitiannya menyatakan bahwa faktor-faktor dari peranan hadiah dalam Produk Simpanan Hasanah Di KSPPS Berkah Mitra Hasanah antara lain untuk meningkatkan pertumbuhan jumlah nasabah dan loyalitas nasabah di KSPPS Berkah Mitra Hasanah, untuk menarik minat nasabah di KSPPS Berkah Mitra Hasanah, untuk meningkatkan kerja pelayanan, dan untuk memotivasi nasabah di KSPPS Berkah Mitra

¹² Ibid.

Hasanah.¹³ Perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada sasaran penelitian, dimana posisi penelitian saat ini sasarannya mengerucut kepada eksisting dan *new to bank* yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil. Sedangkan pada penelitian terdahulu, sasaran penelitiannya luas mengarah kepada semua nasabah KSPPS Berkah Mitra Hasanah.

Berdasarkan penjabaran latar belakang di atas dan memperhatikan penelitian-penelitian sebelumnya yang membahas tentang minat menabung, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Madiun”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka peneliti menarik sebuah rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana kepatuhan prinsip syariah terkait mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat minat menabung pegawai negeri sipil pada produk

¹³ Octavia Lailatul Widyaningrum, “Peranan Hadiah Produk Simpanan Hasanah Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang,” *Tugas Akhir* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2019), 57.

Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun?

3. Bagaimana efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung pegawai negeri sipil di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kepatuhan prinsip syariah terkait mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat minat menabung pegawai negeri sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.
3. Untuk mengetahui efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung pegawai negeri sipil di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah dan tujuan penelitian di atas, penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat atau kegunaan sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dirancang untuk dapat digunakan sebagai sumber pengetahuan dan rujukan bagi semua pihak yang tertarik untuk mempelajari lebih

lanjut tentang perbankan syariah. Selain itu, diharapkan dapat mengembangkan ilmu perbankan syariah pada umumnya dan pada khususnya mengembangkan ilmu perbankan syariah yang berkaitan dengan minat menabung. Juga diharapkan nantinya akan bermanfaat sebagai bahan kajian bagi peneliti selanjutnya di masa mendatang.

2. Manfaat Praktis

Bagi Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan acuan untuk mengevaluasi efektivitas suatu program terutama Tabungan Prima Berhadiah agar dapat digunakan untuk menarik minat menabung nasabah sebanyak mungkin. Penelitian ini juga memungkinkan Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun untuk berkembang dan berfungsi secara akurat agar terus bergerak maju.

E. Studi Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah sumber hasil penelitian yang telah diteliti oleh peneliti sebelumnya yang dapat dijadikan bahan rujukan. Penelitian ini akan mengkaji tentang Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Madiun.

1. Pada penelitian Octavia Lailatul Widyaningrum (2019) yang berjudul “Peranan Hadiah Produk Simpanan Hasanah Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang” menyatakan bahwa secara spesifik Produk

Simpanan Hasanah di KSPPS Berkah Mitra Hasanah telah berhasil menarik minat nasabah dan mengalami pertumbuhan karena adanya bonus dan undian berhadiah yang diberikan oleh KSPPS Mitra Berkah Hasanah kepada nasabah yang memanfaatkan Produk Simpanan Hasanah.¹⁴ Persamaan dalam penelitian ini adalah membahas tentang peran hadiah untuk menarik minat nasabah. Perbedaan dalam penelitian ini yaitu terletak pada sasaran penelitian, dimana peneliti sebelumnya sasaran penelitiannya masih luas yaitu seluruh nasabah dari berbagai profesi sedangkan pada penelitian ini sasaran penelitian mengerucut dan spesifik ke nasabah maupun calon nasabah yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil.

2. Penelitian Luluk Latifah (2019) dengan judul “Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Berjangka di BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Capem Galis Bangkalan” menyatakan bahwa di BMT UGT Sidogiri Capem Galis Bangkalan terdapat beberapa unsur yang mempengaruhi minat nasabah terhadap Produk Tabungan Berjangka, salah satunya adalah faktor promosi yang menggunakan kupon undian berhadiah. Variabel yang paling berpengaruh dalam mendukung faktor promosi pada penelitian ini yaitu mendapatkan kupon undian hadiah dengan *factor loading* sebesar

¹⁴ Ibid, 56-57.

0,833.¹⁵ Persamaan dalam penelitian ini yaitu membahas minat nasabah pada produk tabungan berjangka. Perbedaan penelitian ini terletak pada metode penelitian, peneliti terdahulu menggunakan metode penelitian kuantitatif sedangkan penelitian saat ini menggunakan metode kualitatif.

3. Penelitian Muhammad Rifky Amali (2019) dengan judul “Peranan Hadiah Pada Produk Tahapan Dana Mandiri Terhadap Peningkatan Nasabah Di KSP Giri Muria Kudus”. Dari hasil penelitiannya menunjukkan bahwa KSP Giri Muria Kudus mengenal undian sebagai salah satu teknik promosi penjualan dalam pemasaran produk dan jasa, seperti dalam bentuk undian tabungan berhadiah. Produk Tahapan Dana Mandiri mempengaruhi keputusan nasabah untuk menabung dan meningkatkan insentif nasabah untuk terus *upgrade* jumlah saldo tabungannya dengan harapan bisa memenangkan hadiah yang lebih besar. Pemberian hadiah pada produk Tahapan Dana Mandiri ini sebagai bagian dari program KSP Giri Muria Kudus yang terbukti berfungsi dalam peningkatan dana pihak ketiga.¹⁶ Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang peran hadiah untuk menarik atau

¹⁵ Luluk Latifah, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Berjangka di BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Capem Galis Bangkalan,” *Skripsi* (Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019), 111.

¹⁶ Muhammad Rifky Amali, “Peranan Hadiah Pada Produk Tahapan Dana Mandiri Terhadap Peningkatan Nasabah Di KSP Giri Muria Kudus,” *Tugas Akhir* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2019), 69.

meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan berjangka. Perbedaan pada penelitian ini adalah tempat penelitian, dimana peneliti terdahulu melakukan penelitian di lembaga keuangan non bank yaitu koperasi syariah sedangkan penelitian ini dilakukan di perbankan syariah.

4. Adapun penelitian Ramandhita Putri Kurniawati (2019) dengan judul “Analisis Hadiah Dalam Meningkatkan Minat Menabung Produk Sirela Di KSPPS Binama Semarang”. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa KSPPS Binama Semarang memberikan hadiah sebagai bentuk terima kasih kepada nasabah yang telah mempercayakan dananya. Selain itu, ini adalah strategi pemasaran untuk menarik minat calon nasabah sekaligus sebagai alat untuk menjaga loyalitas nasabah yang sudah ada. Program pemberian hadiah Produk Sirela KSPPS Binama Semarang telah memberikan kontribusi yang signifikan dan sukses dalam membangkitkan minat calon nasabah dan menjaga loyalitas nasabah lama.¹⁷ Persamaan pada penelitian ini yaitu membahas tentang hadiah untuk meningkatkan minat menabung calon nasabah dan nasabah. Dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaannya adalah penelitian terdahulu tidak menggunakan ukuran untuk analisis

¹⁷ Ramandhita Putri Kurniawati, “Analisis Hadiah Dalam Meningkatkan Minat Menabung Produk Sirela Di KSPPS Binama Semarang,” *Tugas Akhir* (Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2019), 45-46.

sedangkan penelitian saat ini menggunakan ukuran efektivitas untuk menganalisis.

5. Penelitian Hananda Nur Hayuningtyas (2017) yang berjudul “Upaya Peningkatan Minat Nasabah Terhadap Tabungan Simasda dan Tabungan Bersama pada PD. BPR Bank Boyolali”. Hasil penelitiannya menunjukkan minat nasabah terhadap produk Tabungan Simasda dan Tabungan Bersama didorong oleh hadiah yang ditawarkan.¹⁸ Persamaan dalam penelitian ini yaitu membahas tentang menarik atau meningkatkan minat nasabah pada produk tabungan. Perbedaannya adalah penelitian terdahulu menggunakan dua produk tabungan yaitu Tabungan Simasda dan Tabungan Bersama, sedangkan penelitian saat ini hanya fokus pada satu produk tabungan yaitu Tabungan Prima Berhadiah.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang pencarian dan pengumpulan datanya dilakukan di tempat terjadinya fenomena atau kasus.¹⁹ Penelitian lapangan memerlukan studi di

¹⁸ Hananda Nur Hayuningtyas, “Upaya Peningkatan Minat Nasabah Terhadap Tabungan Simasda dan Tabungan Bersama pada PD. BPR Bank Boyolali,” *Tugas Akhir* (Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2017), 3.

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 209.

lapangan secara langsung guna memperoleh data atau informasi tentang kepatuhan prinsip syariah terkait mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah, faktor-faktor pendukung dan penghambat minat menabung pegawai negeri sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah dan efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung pegawai negeri sipil. Peneliti mendatangi responden yakni pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dan sebagian nasabah maupun calon nasabah secara langsung agar mendapatkan data atau hasil yang tepat dan akurat.

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kualitatif dimana penelitiannya dilakukan pada situasi yang alamiah. Penelitian kualitatif ini merupakan metode pengumpulan informasi deskriptif berupa kata-kata atau lisan orang, serta perilaku yang diamati.²⁰ Disini peneliti mendeskripsikan objek yang akan diuraikan dalam tulisan yang bersifat naratif. Data dan fakta yang dikumpulkan lebih berbentuk kata atau gambar daripada angka. Peneliti menelusuri informasi produk yang dihubungkan dengan judul

²⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2018), 208.

penelitian dan mendalami permasalahan yang terjadi di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun. Untuk mengumpulkan data di lapangan, penelitian ini menggunakan metode wawancara dan dokumentasi.

2. Lokasi/Tempat Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun yang berada di Jl. Kolonel Mahardi No. 28, Nambangan Lor, Kecamatan Manguharjo, Kota Madiun, Jawa Timur. Lokasi penelitian ini menurut peneliti layak untuk diteliti karena merupakan satu-satunya cabang Bank Muamalat Indonesia yang ada di Kota Madiun. Selain itu, Bank Muamalat Indonesia merupakan bank syariah pertama di Indonesia dengan keunggulan teknologi dan informasi.

3. Data dan Sumber Data

a. Data

Semua informasi yang digunakan dan diolah untuk suatu kegiatan penelitian yang dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan disebut sebagai data.²¹ Peneliti dalam penelitian ini menyelidiki dan mengumpulkan data dari lapangan berupa data tentang kepatuhan prinsip syariah terkait mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima

²¹ Muhamad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2018), 97.

Berhadiah, faktor-faktor pendukung dan penghambat minat menabung pegawai negeri sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah dan efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung pegawai negeri sipil di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

b. Sumber Data

Sumber data merupakan subjek penelitian tempat data menempel. Sumber data berupa benda gerak, manusia, tempat dan sebagainya.²²

- 1) Sumber data primer adalah data yang didapatkan secara langsung dari sumbernya. Meliputi informasi wawancara dari *sub branch manager*, *relationship manager*, nasabah (eksisting) dan juga calon nasabah (*new to bank*) yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil.
- 2) Sumber data sekunder adalah data yang dipergunakan untuk menunjang data primer yang meliputi studi kepustakaan, dokumentasi, buku, majalah, koran, arsip tertulis yang berkaitan dengan obyek penelitian. Pada penelitian ini sumber data sekunder yang dipakai adalah brosur atau *flyer* tentang produk Tabungan Prima

²² Ibrahim, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2015), 59.

Berhadiah dan daftar tabel hadiah produk Tabungan Prima Berhadiah.

4. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara menurut Moleong adalah dialog dengan tujuan tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) pihak yang mengajukan pertanyaan dan orang yang diwawancarai (*interviewee*) yang menyampaikan tanggapan atas pertanyaan tersebut.²³ Wawancara ini dilakukan dengan menerapkan teknik simak, rekam dan catat. Disini peneliti melakukan wawancara dengan pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yakni *sub branch manager, relationship manager* atau karyawan lainnya yang setidaknya memiliki jam terbang atau pengalaman kerja yang cukup lama, nasabah dan juga calon nasabah yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil sehingga proses wawancara bisa mengarah atau memperoleh data-data yang benar dan valid sesuai dengan kebutuhan. Penelitian ini juga menggunakan teknik wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur secara tatap muka (*face to*

²³ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 29.

face), melalui telepon atau melalui chat WhatsApp.

1) Wawancara Terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai pendekatan pengumpulan data ketika peneliti yakin akan informasi yang akan diterimanya.²⁴ Saat melakukan wawancara terstruktur, peneliti telah menyiapkan naskah wawancara berupa pertanyaan yang terkait dengan topik penelitian.

2) Wawancara Tidak Terstruktur

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara dimana peneliti tidak mengikuti pedoman kriteria wawancara yang tersusun.²⁵ Wawancara dilakukan tanpa batasan atau naskah wawancara, dan juga dilakukan secara bebas dan spontan mengenai garis besar permasalahan yang diteliti.

b. Dokumentasi

Salah satu jenis metode pengumpulan data adalah dokumentasi, di mana peneliti meneliti hal-hal tekstual berupa tulisan, gambar, atau karya monumental. Dalam penelitian kualitatif, studi dokumentasi sangat berguna

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 319.

²⁵ *Ibid*, 320.

untuk pelengkap metode wawancara.²⁶ Peneliti menggunakan metode dokumentasi untuk mendapatkan data meliputi brosur/*flyer* produk Tabungan Prima Berhadiah, daftar tabel hadiah produk Tabungan Prima Berhadiah, profil perusahaan, visi misi dan juga struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

5. Teknik Pengolahan Data

Secara rinci, langkah-langkah pengolahan data mencakup tiga kegiatan yaitu:

a. Reduksi Data

Adalah proses penyederhanaan data, meringkas, mengkategorikan, dan memilih hal-hal terpenting, serta mencari tema dan polanya. Sehingga, data yang direduksi nantinya akan memberikan gambaran yang lebih baik dan memudahkan peneliti untuk memperoleh data selanjutnya.²⁷ Pada langkah ini, peneliti meringkas semua data mengenai kepatuhan prinsip syariah terkait mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah, faktor-faktor pendukung dan penghambat minat menabung pegawai negeri sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah dan efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam

²⁶ Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), 120.

²⁷ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Manajemen* (Bandung: Alfabeta, 2016), 405.

menarik minat menabung pegawai negeri sipil di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun., yang mana disampaikan oleh semua pihak yang terkait dan membuang data yang tidak diperlukan.

b. Penyajian Data

Merupakan suatu metode pengorganisasian data untuk memudahkan dalam mengevaluasi dan menarik kesimpulan. Penjelasan singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan alat bantu visual lainnya dapat digunakan untuk penyajian data. Peneliti dalam penelitian ini melakukan langkah berikut setelah data direduksi yakni menyajikan data sesuai dengan topik penelitian dalam bentuk naratif.

c. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan adalah penemuan baru yang belum pernah dilakukan sebelumnya. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran tentang suatu objek yang sebelumnya redup atau gelap, tetapi sekarang menjadi jelas sebagai hasil penelitian. Agar dianggap kredibel, kesimpulan yang disajikan harus didukung oleh data yang asli dan dapat diverifikasi.²⁸ Disini peneliti menyimpulkan dengan runtut dan terstruktur dari semua data yang telah disajikan sehingga

²⁸ Ibid, 412.

kesimpulan yang dibuat dapat dicerna dan dipahami.

6. Teknik Analisis Data

Data yang telah berhasil dikumpulkan kemudian dianalisis secara kualitatif deskriptif, yaitu analisis yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati dengan menggunakan metode yang telah ditentukan, dengan tujuan menciptakan suatu sistematika dan deskripsi yang akurat tentang objek penelitian atau fenomena yang diteliti.²⁹

Dalam penelitian ini, data atau fakta yang dianalisis sesuai dengan rumusan masalah yaitu mengenai kepatuhan prinsip syariah terkait mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah, faktor-faktor pendukung dan penghambat minat menabung pegawai negeri sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah dan efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung pegawai negeri sipil di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun. Maka peneliti mengawali penelitian dengan memaparkan fakta atau data di lapangan dengan hasil wawancara kemudian dibandingkan dengan teori para ahli yang digunakan pada penelitian ini, dan diakhiri dengan kesimpulan peneliti.

²⁹ Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Sukabumi: CV. Jejak, 2018), 12.

7. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Demi kemurnian dan tingkat kepercayaan data yang telah diperoleh, penelitian kualitatif memerlukan pengujian keabsahan data. Dalam penelitian ini, teknik triangulasi digunakan untuk memeriksa keabsahan data, yang meliputi pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai periode waktu. Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber yaitu membandingkan hasil wawancara dari *sub branch manager* dan *relationship manager*, serta nasabah dan calon nasabah Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun. Disini, peneliti membandingkan dan memeriksa data yang dikumpulkan untuk memastikan bahwa data yang dipelajari dan dianalisis adalah sah.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan merupakan penjabaran singkat mengenai hal-hal yang akan ditulis secara tersusun agar mudah dibaca oleh pembaca. Adapun sistematika pembahasannya yang terdiri dari lima bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, didalam bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, studi penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika pembahasan. Dalam bab ini dipaparkan latar belakang masalah pemilihan judul Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung

Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Madiun. Agar pembaca paham mengapa peneliti memilih judul ini, juga dijabarkan rumusan masalah agar jelas letak permasalahan yang diteliti. Ada pula tujuan dan manfaat penelitian agar pembaca mengetahui tujuan dan manfaat yang diperoleh dari penelitian ini.

BAB II KAJIAN TEORI, dalam bab ini berfungsi untuk memaparkan dan menjelaskan teori yang digunakan dalam penelitian. Adapun teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teori efektivitas, teori tabungan, teori hadiah dan teori minat menabung.

BAB III PAPARAN DATA, bab ini menguraikan seluruh data yang diperoleh dari penelitian yang berjudul Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu (KCP) Madiun. Data-data yang dipaparkan yaitu data yang terkait dengan rumusan masalah pada penelitian ini.

BAB IV PEMBAHASAN/ANALISIS, bab ini membahas dan menganalisis data-data yang dipaparkan dalam BAB III, dimana data yang akan dianalisis pada bab ini guna menjawab semua rumusan masalah yang ada pada BAB I.

BAB V PENUTUP, bab ini berisi kesimpulan dari semua rumusan masalah dan saran/rekomendasi. Yang berfungsi untuk memaparkan kesimpulan hasil penelitian atas rumusan masalah yang diteliti agar mempermudah pembaca dalam mengambil inti dari

penelitian ini. Dan juga memaparkan saran atau rekomendasi yang membangun untuk pihak-pihak terkait.



BAB II

EFEKTIVITAS PRODUK TABUNGAN BERHADIAH DALAM MENARIK MINAT MENABUNG

A. Teori Efektivitas

1. Pengertian Efektivitas

Kata efektif berasal dari Bahasa Inggris yaitu “*effective*” yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program.¹

Hasibuan dalam Indrawijaya (2010) menyatakan bahwa efektivitas adalah tercapainya sasaran yang eksplisit dan implisit. Pernyataan tersebut cenderung mengandung efektivitas dalam tingkat efisiensi.² Lain halnya dengan pendapat Saxena dalam Indrawijaya (2010) mengemukakan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kualitas, kuantitas, waktu) yang telah tercapai. Tingkat efektivitas semakin

¹ Iga Rosalina, “Efektivitas Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan Pada Kelompok Pinjaman Bergulir Di Desa Mantren Kec. Karangrejo Kabupaten Madetaan,” *Jurnal Efektivitas Pemberdayaan Masyarakat*, Volume 1, Nomor 1, (Februari 2012), 3.

² Adam Ibrahim Indrawijaya, *Teori, Perilaku, dan Budaya Organisasi* (Bandung: Refika Aditama, 2010), 176.

tinggi dipengaruhi oleh besarnya target yang dicapai.³ Sedangkan Georgepoulos dan Tannenbaum yang dikutip oleh Indrawijaya (2010) mendefinisikan bahwa efektivitas ditinjau dari sudut pencapaian tujuan dimana keberhasilan suatu organisasi bukan tentang sasaran organisasi saja tetapi juga harus mempertimbangkan mekanisme mempertahankan diri dalam mengejar sasaran.⁴ Sejalan dengan itu Steers dalam Mulyasa (2014) mengungkapkan bahwa efektivitas adalah bagaimana organisasi melaksanakan seluruh tugas pokoknya atau mencapai sasarnya.⁵

Berdasarkan pengertian yang telah dikemukakan oleh berbagai pakar diatas memiliki banyak kesamaan pendapat dan versi. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa efektivitas merupakan suatu unsur yang penting dalam penerapan program agar tercapainya tujuan ataupun sasaran yang telah ditetapkan oleh suatu organisasi. Jadi suatu program organisasi dikatakan efektif apabila suatu kegiatan atau program tersebut berjalan sesuai aturan atau berjalan sesuai target yang telah ditentukan.

2. Ukuran Efektivitas

Tingkat efektivitas dapat diukur dengan membandingkan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil nyata yang telah

³ Ibid, 175.

⁴ Ibid, 188.

⁵ Mulyasa, *Manajemen Berbasis Sekolah* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014), 83.

diwujudkan. Namun, jika hasil pekerjaan dan tindakan yang dilakukan tidak tepat sehingga menyebabkan tujuan tidak tercapai, maka hal itu dikatakan tidak efektif. Penilaian terhadap tingkat kesesuaian program merupakan salah satu cara untuk mengukur efektivitas program. Efektivitas program dapat diketahui dengan membandingkan tujuan program dengan *output* program. Keluaran (*output*) yang dihasilkan lebih banyak bersifat *output* tidak berwujud yang tidak mudah untuk dikuantifikasi, maka pengukuran efektivitas sering menghadapi kesulitan. Kesulitan dalam pengukuran efektivitas tersebut karena pencapaian hasil (*outcome*) seringkali tidak dapat diketahui dalam jangka pendek, akan tetapi dalam jangka panjang setelah program berhasil. Sehingga ukuran efektivitas biasanya dinyatakan secara kualitatif (berdasarkan mutu) dalam bentuk pernyataan saja, artinya apabila mutu yang dihasilkan baik maka efektivitasnya baik pula.

Pendapat nasabah juga dapat dijadikan sebagai ukuran untuk menentukan efektivitas program. Hal tersebut dinyatakan oleh Kerkpatrick dalam Tulus (2009) bahwa evaluasi terhadap efektivitas program dapat dilakukan, diantaranya melalui reaksi nasabah terhadap program yang diikuti. Bermanfaatkah dan puaskah nasabah terhadap program merupakan pertanyaan-pertanyaan yang dapat dijadikan sebagai alat untuk mengukur reaksi nasabah terhadap suatu

program.⁶ Etzioni yang dikutip oleh Indrawijaya (2010) mengemukakan pendekatan pengukuran efektivitas program yang disebut “*system model*” yang terdiri dari empat kriteria yaitu adaptasi, integrasi, motivasi dan produksi.⁷

- a. Adaptasi, mempersoalkan kemampuan pelaksana program untuk menyelaraskan diri dengan lingkungan.
- b. Integrasi, merupakan pendekatan yang mengukur tingkat efektivitas terhadap tingkat kemampuan pelaksana program dalam melakukan sosialisasi, mengembangkan konsensus serta berbagai bentuk komunikasi lainnya.
- c. Motivasi, merupakan pendekatan yang mengukur tingkat efektivitas mengenai kelengkapan sarana dalam pelaksanaan program termasuk hubungan perilaku pelaksana program dengan program yang dibentuk.
- d. Produksi, pendekatan yang mengukur tingkat efektivitas dengan dihubungkannya dengan intensitas kegiatan, jumlah dan mutu keluaran suatu program.

Budiani (2007) menyatakan bahwa untuk mengukur efektivitas suatu program dapat

⁶ Agus Tulus, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009), 18.

⁷ Adam Ibrahim Indrawijaya, *Teori, Perilaku, dan Budaya Organisasi*, 187.

dilakukan dengan menggunakan variabel-variabel sebagai berikut:⁸

- a. Ketepatan sasaran program
- b. Sosialisasi program
- c. Tujuan program
- d. Pemantauan program

B. Teori Tabungan

1. Pengertian Tabungan

Tabungan adalah simpanan uang yang berasal dari pendapatan yang tidak dibelanjakan dan bisa dilakukan oleh perorangan maupun instansi tertentu. Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, tabungan adalah simpanan yang hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁹ Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa DSN MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000 yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.¹⁰

⁸ Ni Wayan Budiani, "Efektivitas Program Penanggulangan Pengangguran Karang Taruna Eka Taruna Bhakti Desa Sumerta Kelod Kecamatan Denpasar Timur Kota Denpasar," *Jurnal Ekonomi dan Sosial INPUT*, Volume 2, (2007), 34.

⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017), 57.

¹⁰ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), 297.

Ketika menabung di bank, biasanya nasabah akan mendapatkan beberapa fasilitas seperti buku tabungan, ATM, layanan internet dan *mobile banking*, serta beberapa layanan lain sesuai dengan kebijakan masing-masing bank. Tabungan dalam ekonomi Islam merupakan prinsip ekonomi Islam dan nilai moral Islam yang menyebutkan bahwa manusia harus hidup hemat dan tidak bermewah-mewah karena Allah SWT sangat mengutuk perbuatan *israf* (pemborosan) dan *tabzir* (menghambur-hamburkan harta tanpa guna). Jadi dapat dikatakan bahwa motivasi menabung adalah nilai moral hidup sederhana dan keutamaan tidak fakir, serta dengan adanya tabungan akan mendorong umat muslim untuk sering melakukan investasi sehingga akan mengurangi kesenjangan sosial yang ada.¹¹

2. Akad Tabungan Dalam Bank Syariah

a. Akad *Wadi'ah*

Al-Wadai' adalah bentuk jamak dari kata *Al-Wadi'ah* (titipan) secara bahasa berasal dari kata *Al-Wada'* yang bermakna menetap. Adapun secara istilah *Al-Wadi'ah* adalah usaha untuk menjaga dan menyimpan harta milik orang lain tanpa adanya kompensasi atau imbalan apapun atas jasa penyimpanan tersebut. *Wadi'ah* adalah sesuatu yang ditempatkan bukan pada

¹¹ Ismail, *Akuntansi Bank (Teori dan Aplikasi dalam Rupiah)* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), 20.

pemiliknya supaya dijaganya. *Wadi'ah* berarti memberikan, makna yang kedua *al-wadi'ah* dalam segi bahasa ialah menerima, seperti seseorang berkata “aku menerima harta tersebut darinya”.¹² Akad *Wadi'ah* ialah memanfaatkan sesuatu di tempat yang bukan pada pemiliknya untuk di pelihara. Dalam bahasa Indonesia disebut “titipan”. Akad *Wadi'ah* merupakan suatu akad yang bersifat tolong menolong antara sesama manusia.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa *Wadi'ah* ialah titipan dari satu pihak ke pihak lainnya, baik dalam bentuk badan hukum yang harus dijaga serta dikembalikan kapan saja sesuai dengan keinginan pemilik.

b. Akad *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *al-dharb*, yang berarti secara harfiah adalah berpergian atau berjalan. Selain *al-dharb* disebut juga *qiradh* yang berasal dari *al-qardhu*, berarti *al-qath'u* (potongan) karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungannya. Adapula yang menyebut *mudharabah* atau *qiradh* dengan

¹² Sohari Sahrani dan Ruf'ah Abdullah, *Fikih Muamalah* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 53.

muamalah. Menurut istilah, *mudharabah* atau *qiradh* dikemukakan oleh para ulama:¹³

- 1) Menurut para fuqaha, *mudharabah* ialah akad antara dua pihak (orang) saling menanggung, salah satu pihak menyerahkan hartanya kepada pihak lain untuk diperdagangkan dengan bagian yang telah ditentukan dari keuntungan, seperti setengah atau sepertiga dengan syarat-syarat yang telah ditentukan.
- 2) Menurut Hanafiyah, *mudharabah* adalah memandang tujuan dua pihak yang berakad yang berserikat dalam keuntungan (laba), karena harta diserahkan kepada yang lain dan yang lain punya jasa mengelola harta.

Mudharabah adalah perjanjian atas suatu jenis perkongsian, dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan dana dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan hasil usaha dibagikan sesuai dengan nisbah porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama sejak awal maka jika rugi *shahibul maal* akan kehilangan sebagian imbalan dari hasil kerja keras dan *managerial skill* selama proyek berlangsung.¹⁴

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa Akad *Mudharabah*

¹³ Wiroso, *Penghimpun Dana dan Distribusi Usaha Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005), 33.

¹⁴ Ibid.

adalah kerjasama antara dua pihak yang satu sebagai pemilik modal dan mempercayakan seluruh modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua yang mana keuntungan dibagi sesuai kesepakatan. Sedangkan apabila rugi, di tanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola.

C. Teori Hadiah

1. Pengertian Hadiah

Hadiah menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia, berarti pemberian penghormatan atau disebut juga ganjaran yang diberikan kepada seseorang. Hadiah juga dapat diartikan sebagai penyerahan hak milik harta benda tanpa ganti rugi yang umumnya dikirimkan kepada penerima untuk memuliakannya. Menurut Suhendi (2008) secara sederhana hadiah adalah pemberian dari seseorang kepada orang lain tanpa adanya penggantian dengan maksud memuliakan.¹⁵ Sedangkan menurut Syafe'i (2001), hadiah ialah pemberian yang dimaksudkan untuk mengagungkan atau rasa cinta, mengandung isyarat agar sesama manusia saling menghargai sehingga timbul rasa menghargai dalam diri masing-masing. Dan tambah eratlah rasa persaudaraan atas dasar kecintaan dan penghargaan yang murni.¹⁶

¹⁵ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 211.

¹⁶ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), 241.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, maka hadiah merupakan pemberian harta atau barang kepada seseorang untuk membuat senang tanpa adanya paksaan dari keduanya. Adapun yang menjadi landasan dalam pemberian hadiah yaitu terdapat dalam firman Allah SWT dalam surah Al-Muddassir ayat 6 yang berbunyi:¹⁷

وَلَا تَمُنُّنَنَّ سِنًّا تَكْثُرُط

Artinya: “Dan janganlah kamu memberi (dengan maksud) memperoleh (balasan) yang lebih banyak”.

Fatwa DSN MUI nomor 86/DSN MUI/XII/2012 tentang hadiah dalam penghimpunan dana lembaga keuangan syariah memberikan ketentuan hadiah yang diberikan kepada nasabah atau anggotanya. Ketentuan hadiah yang diberikan diantaranya adalah adanya larangan hadiah berupa uang, hadiah harus berupa benda yang berwujud, benda yang halal, harus milik lembaga keuangan syariah. Hadiah yang diberikan kepada nasabah tidak diperbolehkan bersifat menguntungkan pribadi pejabat lembaga keuangan syariah atau adanya suap, terhindar dari maysir, gharar, riba, dan akl al-mal bil bathil, dan pemberian hadiah boleh dilakukan langsung dan boleh pula melalui pengundian (qur’ah). Dalam praktik hadiah, risywah biasa dilakukan dengan memberikan suap kepada panitia agar seseorang tersebut bisa

¹⁷ al-Qur’an, 74:6.

mendapatkan hadiah, hal ini yang tidak diperbolehkan dalam memberikan hadiah yang dimaksudkan oleh fatwa DSN MUI nomor 86/DSN-MUI/XII/2012.¹⁸

2. Syarat-Syarat Hadiah

Adapun syarat-syarat hadiah menurut Ulama Hanabilah, diantaranya adalah hadiah dari harta yang boleh ditasharrufkan, terpilih dan sungguh-sungguh, harta yang diperjualbelikan, tanpa adanya penganti, orang yang sah memilikinya, sah menerimanya, walinya sebelum pemberi dipandang cukup, menyempurnakan pemberian, tidak disertai syarat waktu, pemberi sudah sudah mampu tasharruf, mauhub (barang) harus berupa harta yang khusus.¹⁹

3. Rukun Hadiah

Menurut Ulama Hanafiah, rukun hadiah adalah ijab dan qabul sebab keduanya termasuk akad seperti halnya jual-beli. Selain itu, ada pula yang menjadi rukun dalam hadiah yaitu *wahib* (pemberi), *mauhub lah* (penerima), *mauhub* (barang yang dihadiahkan), *shighat* (ijab dan qabul).²⁰

¹⁸ Khoirun Nisak, "Fatwa DSN MUI Nomor 86/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah: Implementasi Pada BMT UGT Sidogiri Pasuruan," *Jurnal Ekonomi Syariah: Teori dan Terapan*, Volume 4, Nomor 5, (Mei 2017), 357-358.

¹⁹ Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2012), 246.

²⁰ Abdul Aziz Muhammad Azam, *Fiqih Muammalat* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 442.

- a. Pemberi (*wahib*), adalah orang yang memberikan hadiah. Karena hadiah mempunyai akibat perpindahan hak milik, otomatis pihak pemberi hadiah dituntut sebagai pemilik yang mempunyai hak penuh atas barang yang dihadiahkan.
- b. Penerima (*mauhub lah*), karena hadiah ini merupakan transaksi langsung maka penerima hadiah disyaratkan sudah wujud artinya yang sesungguhnya atau sudah ada ketika akad pemberian hadiah dilakukan. Oleh karena itu, hadiah tidak boleh diberikan kepada anak yang masih dalam kandungan.
- c. Barang yang dihadiahkan (*mauhub*), barang yang dihadiahkan dari *wahib* kepada *mauhub lah*.
- d. Ijab dan qabul (*shighat*), dalam pemberian hadiah yang menjadi sasaran ialah ijab qabul dalam transaksi tersebut sehingga perbuatan itu sungguh mencerminkan terjadinya pemindahan hak milik atas hadiah.

D. Teori Minat Menabung

1. Pengertian Minat Menabung

Minat ialah suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda dan orang. Minat berhubungan dengan aspek kognitif, afektif, dan motorik yang merupakan sumber motivasi untuk melakukan apa yang diinginkan. Minat berhubungan dengan suatu yang menguntungkan

dan dapat menimbulkan kepuasan bagi dirinya.²¹ Minat menurut Syah (2006) adalah kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.²² Menurut Holland dalam Djaali (2009) mengatakan bahwa minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu dan minat itu tidak timbul sendirian melainkan ada unsur kebutuhan, misalnya minat menabung.²³

Menurut Howard dan Sheth dalam Priansa (2017), minat menabung merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana nasabah untuk memilih produk tertentu. Minat menabung juga dapat diartikan sebagai pernyataan dari nasabah untuk pemilihan produk tabungan tertentu.²⁴ Schiffman dan Kanuk dalam Priansa (2017) menyatakan bahwa minat menabung merupakan suatu model sikap seseorang terhadap objek produk yang sangat cocok dalam mengukur sikap terhadap golongan produk, jasa atau merek tertentu.²⁵ Sedangkan menurut Assael dalam Priansa (2017) menyatakan bahwa minat menabung merupakan kecenderungan nasabah untuk memilih suatu produk atau mengambil tindakan yang berhubungan

²¹ Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), 63.

²² Muhibbin Syah, *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006), 136.

²³ Djaali, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), 122.

²⁴ Donni Junni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, 164.

²⁵ Ibid.

dengan pemilihan untuk tingkat kemungkinan nasabah melakukan penyimpanan.²⁶

Berdasarkan penjelasan dari beberapa para ahli diatas maka peneliti menarik kesimpulan bahwa minat menabung adalah situasi seseorang sebelum melakukan tindakan sebagai respon terhadap keinginan dari dalam diri untuk melakukan pencarian informasi pada produk tertentu atau kecenderungan seorang nasabah untuk memilih suatu produk tabungan yang nasabah rasa cocok sehingga memiliki minat untuk memperhatikan produk tersebut.

2. Dimensi Minat Menabung

Minat menabung dapat terlihat dengan berbagai pengukuran dimensi. Priansa (2017) menyebutkan bahwa secara umum dimensi tersebut berkenaan dengan empat dimensi pokok yaitu:²⁷

- a. Minat Transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk. Dalam hal ini, nasabah telah memiliki minat untuk melakukan pembelian suatu produk yang ia inginkan.
- b. Minat Referensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain. Maksudnya seorang nasabah yang telah memiliki minat untuk membeli akan menyarankan kepada orang terdekatnya untuk melakukan pembelian produk yang sama.

²⁶ Ibid.

²⁷ Ibid, 168.

- c. Minat Preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya.
- d. Minat Eksploratif, yaitu menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif produk tersebut.

Berdasarkan penjelasan dimensi diatas, terdapat beberapa indikator yang lebih spesifik untuk minat menabung. Menurut Schiffman dan Kanuk (2008) indikator-indikator minat menabung antara lain yaitu:²⁸

- a. Tertarik untuk mencari informasi mengenai produk
- b. Mempertimbangkan untuk membeli
- c. Tertarik untuk mencoba
- d. Ingin mengetahui produk
- e. Ingin memiliki produk

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung

Swastha dan Irawan dalam Priansa (2017) menyatakan bahwa faktor-faktor yang

²⁸ Leon G. Schiffman dan Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen Edisi 7*, terj. Zoelkifli Kasip (Jakarta: Indeks, 2008), 185.

mempengaruhi minat menabung adalah sebagai berikut:²⁹

- a. Perasaan emosi
- b. Kesadaran kebutuhan
- c. Pengenalan masalah

Terdapat tiga faktor yang mendasari timbulnya minat seseorang menurut Crow and Crow yang dikutip oleh Nurul (2011)³⁰ yaitu:

- a. Faktor dorongan yang berasal dari dalam, yakni kebutuhan jasmani dan rohani.
- b. Faktor motif sosial, yakni kebutuhan akan suatu penghargaan dari lingkungan tempat tinggalnya.
- c. Faktor emosional, yakni indikator intensitas seseorang akan perhatiannya terhadap suatu obyek tertentu.

Priansa (2017) menyebutkan bahwa terdapat dua sumber informasi yang nasabah gunakan ketika menilai suatu kebutuhan fisik yaitu persepsi individual dari tampilan fisik dan sumber informasi luar seperti persepsi nasabah lain. Selanjutnya informasi-informasi yang telah nasabah peroleh lalu nasabah gabungkan dengan informasi yang telah nasabah miliki sebelumnya. Semua input berupa informasi tersebut membawa nasabah pada tahap

²⁹ Donni Junni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, 168.

³⁰ Orizanti Nurul, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Produk Simpanan Mudharabah (Studi Kasus pada KJKS BMT Muamalat Rowosari Kendal)," *Skripsi* (Semarang: IAIN Walisongo Semarang, 2011), 21.

mengevaluasi setiap pilihan dan mendapatkan keputusan terbaik yang memuaskan dari perspektif nasabah itu sendiri. Tahap akhir ada pada tahap nasabah memutuskan untuk menabung atau tidak menabung.



BAB III

PAPARAN DATA

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk didirikan pada 24 Rabiul Akhir 1412 H atau 1 November 1991, dibuat di hadapan Yudo Paripurno, S.H., Notaris di Jakarta dan diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) serta pemerintah Indonesia. Akta pendirian tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2-2413.HT.01.01 Tahun 1992 tanggal 21 Maret 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

Bank Muamalat Indonesia mulai beroperasi pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dalam istilah fiqh “Muamalat” berarti hukum yang mengatur hubungan antar manusia. Pada masa pembentukan nama Bank Muamalat Indonesia, muncul alternatif nama lain yakni Bank Syariat Islam. Namun mengingat pengalaman pemakaian kata “Syariat Islam” pada Piagam Jakarta, pada

¹ Bank Muamalat Indonesia, “Profil Bank Muamalat,” dalam <https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>, (diakses pada tanggal 26 Maret 2022, pukul 23.57).

akhirnya nama tersebut tidak dipilih.² Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, berdirinya Bank Muamalat Indonesia juga menerima dukungan penuh dari masyarakat. Hal ini terbukti dari komitmen pembelian saham perseroan senilai Rp. 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian perseroan. Kemudian peresmian dalam acara *grand opening* yang diadakan pada Jumat 12 Zulqadha 1412 H atau bertepatan pada tanggal 15 Mei 1992 di Puri Agung Sahid Jaya Hotel. Peresmian tersebut diawali sambutan tertulis dari Presiden Soeharto dan Wakil Presiden Sudharmono, yang sekaligus menandatangani prasasti berdirinya Bank Muamalat Indonesia sebagai Bank pertama di Indonesia yang dioperasikan berdasarkan konsep syariah.³

Dua tahun setelahnya, tepatnya pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia memperoleh izin sebagai Bank Devisa setelah setahun sebelumnya terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak *listing* di Bursa Efek Indonesia (BEI). Selanjutnya pada 2003, Bank Muamalat Indonesia dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD)

² Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 447.

³ Ibid, 446.

sebanyak 5 (lima) kali dan menjadi lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut membawa penegasan bagi posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Tak sampai di situ, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dengan 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 baru di Indonesia. Selain itu, produk Bank Muamalat Indonesia yaitu *Shar-e* yang diluncurkan pada 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold* Debit Visa yang diluncurkan pada 2011 tersebut memperoleh 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 itu menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Seiring kapasitas Bank yang semakin besar dan diakui, Bank Muamalat Indonesia kian melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor

cabangnya tidak hanya di seluruh Indonesia, akan tetapi juga di luar negeri. Pada 2009, Bank Muamalat Indonesia 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 Muamalat Indonesia telah memiliki 249 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 619 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima serta 55 unit Mobil Kas Keliling.

Bank Muamalat Indonesia juga melakukan *rebranding* pada logo Bank untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap *image* sebagai Bank Syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank Muamalat Indonesia pun terus merealisasikan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui, baik secara nasional maupun internasional. Kini dalam memberikan layanan terbaiknya, Bank Muamalat Indonesia beroperasi bersama beberapa entitas anaknya 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). Bank Muamalat Indonesia tidak

pernah berhenti untuk berkembang dan terus bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka 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”*.

Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun sendiri berdiri pada tahun 2007 di Jl. Hayam Wuruk Madiun kemudian pada tahun 2010 pindah di Jl. Kolonel Mahardi No. 28, Nambangan Lor, Kecamatan Manguharjo, Kota Madiun, Jawa Timur. Perpindahan ini dikarenakan lokasi bank yang sebelumnya dirasa kurang strategis dan kurang menguntungkan.⁴

2. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia

a. Visi

Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi 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

⁴ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 2 Maret 2022.

inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

3. Letak Geografis Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun

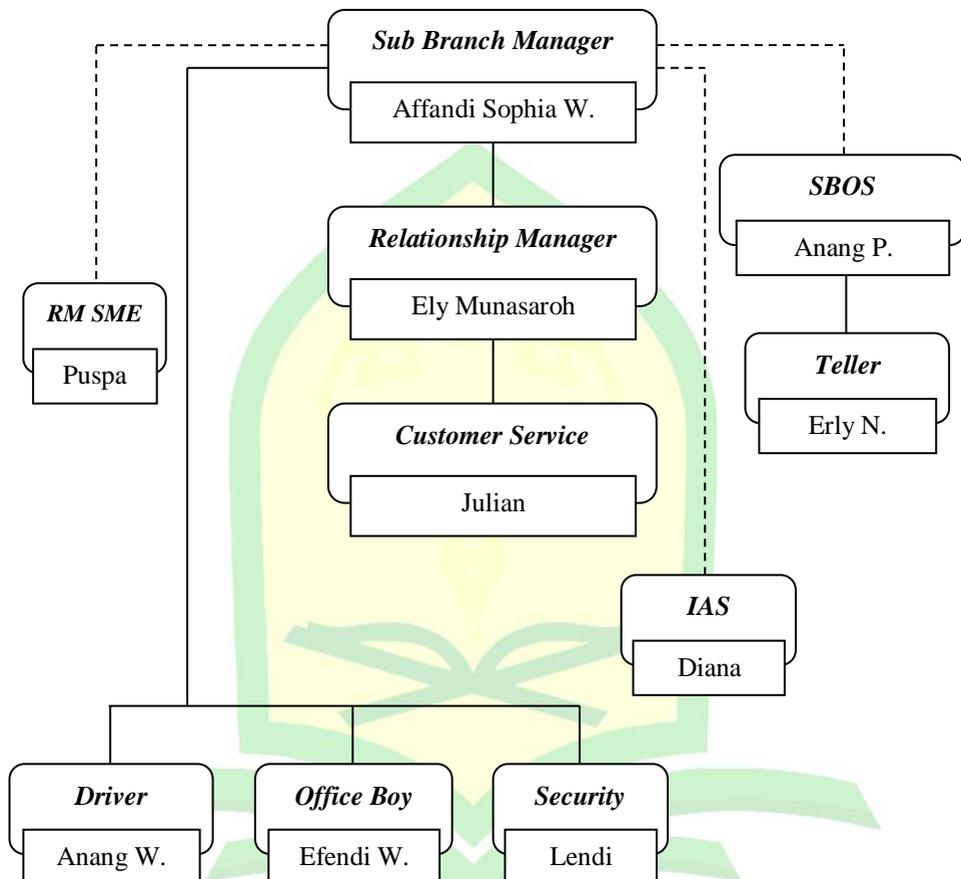
Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun berlokasi di Jl. Kolonel Mahardi No. 28, Nambangan Lor, Kecamatan Manguharjo, Kota Madiun, Jawa Timur. Secara geografis, lokasi Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun sangat strategis, dekat dengan kota atau pusat keramaian sehingga akan mempermudah jangkauan masyarakat untuk memanfaatkan produk maupun jasa yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun.

4. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun

Struktur organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Kantor Cabang Pembantu Madiun dapat digambarkan sebagai berikut:⁵



⁵ Ibid.



Gambar 3.1. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun

Keterangan:

————— : koordinasi langsung

- - - - - : koordinasi tidak langsung

5. Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun

Produk dan layanan yang disediakan oleh Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu

Madiun yakni produk penghimpun dana meliputi Tabungan iB Hijrah Haji, TabunganKu, Tabungan iB Hijrah Prima, Tabungan iB Hijrah Rencana, Tabungan iB Simpel, Tabungan iB Hijrah, Tabungan iB Hijrah Valas, Tabungan iB Hijrah Payroll, Tabungan Prima Berhadiah, Deposito iB Hijrah, Giro iB Hijrah, Giro iB Hijrah Ultima. Dan produk pembiayaan meliputi Pembiayaan iB Muamalat Asset Refinance Syariah, Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja, Pembiayaan iB Muamalat Investasi, Pembiayaan iB Muamalat Hunian Syariah Bisnis, KPR iB Hijrah, Hijrah Multiguna. Ada pula fasilitas layanan yang diberikan yaitu ATM Muamalat, Muamalat *Mobile*, *Internet Banking* Muamalat, *Cash Management System*, Salam Muamalat.

Adapun salah satu produk penghimpun dana yang dibahas pada penelitian ini yaitu Tabungan Prima Berhadiah, penjelasannya sebagai berikut:⁶

a. Pengertian Tabungan Prima Berhadiah

Merupakan program tabungan berjangka khusus yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia dimana bank memberikan manfaat hadiah di muka secara langsung dan tanpa diundi dapat diikuti oleh perorangan maupun non perorangan. Hadiah tersebut berupa *gadget*,

⁶ Bank Muamalat Indonesia, "Program Tabungan Prima Berhadiah," dalam <https://www.bankmuamalat.co.id/tabungan-consumer/program-tabungan-prima-berhadiah-tpb>, (diakses pada tanggal 11 Januari 2022, pukul 02.19).

laptop, *home appliances*, logam mulia, dan kendaraan. Hadiah akan diberikan diawal periode pada saat menabung dengan nilai yang disesuaikan dengan jumlah penempatan dana dan jangka waktu. Tabungan Prima Berhadiah ini menggunakan akad Mudharabah, dimana nasabah sebagai sahibul mal dan bank sebagai mudharib. Melalui akad Mudharabah kedua belah pihak tidak akan mendapatkan bunga, melainkan mendapatkan bagi hasil dari kesepakatan bersama sesuai dengan ketentuan dalam akad.

b. Prosedur Pembukaan Tabungan Prima Berhadiah

1) Perorangan

- a) Mengisi form pembukaan rekening
- b) Dokumen yang dibutuhkan: untuk WNI yakni KTP wilayah setempat/SIM/Paspor dan NPWP, sedangkan WNA yaitu Paspor, KITAS/KITAP, *Tax registration*.

2) Non Perorangan

- a) Mengisi form pembukaan rekening
- b) Dokumen yang dibutuhkan: Akte pendirian dan akta perubahannya, Pengesahan Kemenkumham, NPWP badan hukum, SIUP dan tanda daftar perusahaan (TDP), Surat keterangan domisili usaha/perusahaan, ID

perwakilan perusahaan (KTP dan NPWP), dan Dokumen lainnya sesuai jenis aspek legalitas badan hukum, misal Surat Izin Operasional dari Departemen atau Pemda setempat.

c. Keunggulan Tabungan Prima Berhadiah

1) Sesuai Syariah

Mendapatkan ketenangan batin dari produk perbankan dengan akad mudharabah yang menjaga kemurnian kaidah syariah.

2) Terpercaya

Dipersembahkan oleh bank pertama murni syariah yang telah teruji melewati tahunan pengalaman.

3) Hadiah di Awal

Penerimaan hadiah yang beragam di awal dari hasil komitmen dalam berinvestasi untuk waktu yang telah ditetapkan.

4) Pilihan Hadiah Beragam

Layanan terbaik untuk bebas memilih hadiah yang sangat beragam sesuai keinginan nasabah.

5) Bagi Hasil Bulanan

Dana tabungan yang terus berkembang dengan bagi hasil yang sangat optimal dan kompetitif di setiap bulan berjalan.

B. Data

1. Kepatuhan Prinsip Syariah Terkait Mekanisme Pemberian Hadiah Pada Produk Tabungan

Prima Berhadiah Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Tabungan Prima Berhadiah merupakan program tabungan berjangka khusus yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia dimana bank memberikan manfaat hadiah di muka secara langsung, selain itu juga akan mendapatkan bagi hasil setiap bulan karena Tabungan Prima Berhadiah menggunakan akad Mudharabah, dimana nasabah sebagai sahibul mal dan bank sebagai mudharib.

Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun:⁷

“Produk Tabungan Prima Hadiah ini salah satu produk inovatif Bank Muamalat kak, karena ada embel-embel hadiahnya jadi harapan kami produk ini bisa menarik minat nasabah sebanyak mungkin. Tabungan Prima Berhadiah ini sistemnya sekali nabung dengan nominal besar di awal dan dapat hadiah di awal juga jadi tiap hari minggu bulan tidak perlu ada setoran lagi. Selain dapat hadiah, nanti juga akan dapat bagi hasil sebesar 5% setiap bulan untuk nasabah dan 95% untuk bank. Nah, untuk pilihan hadiahnya itu nasabah bebas memilih disesuaikan dengan jumlah penempatan dana dan jangka waktu yang dipilih nasabah. Ada brosur atau tabel hadiahnya, misal nanti nasabah ingin hadiah

⁷ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 15 Februari 2022.

iPhone jadi nasabah harus menempatkan dana sekian dengan jangka waktu sekian bulan sesuai di brosur.”

Hal ini juga disampaikan oleh Ibu Ely Munasaroh selaku *Relationship Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun:⁸

“Jadi Tabungan Prima Berhadiah itu semacam tabungan berjangka yang memberikan manfaat bagi nasabah yaitu pemberian hadiah sesuai dengan keinginan nasabah. Untuk penempatan dana awalnya minimal 50 juta dengan jangka waktunya 3 sampai 60 bulan. Kalau untuk pilihan hadiahnya sudah tersedia di tabel hadiah ya kak, banyak sekali. Tapi kalau nasabah ingin hadiah di luar tabel hadiah yang sudah disediakan itu juga bisa. Jadi kami punya 2 metode pemberian hadiah yang pertama metode sentralisasi itu pilihan hadiahnya sesuai tabel hadiah nanti yang ngirim hadiahnya ke alamat nasabah itu kantor pusat yang bekerjasama dengan Blibli. Yang kedua metode desentralisasi, ini metode pilihan hadiahnya diluar tabel hadiah misalnya seperti alat kesehatan itu tidak ada di tabel hadiah yang kami sediakan jadi di metode ini intinya nasabah bisa *request* hadiah apabila hadiah yang diinginkan tidak tersedia di tabel hadiah atau brosur. Untuk metode desentralisasi ini yang

⁸ Ely Munasaroh, *Wawancara*, 15 Februari 2022.

ngirim hadiah ke alamat nasabah itu kami jadi tanpa perantara. Selain ada hadiahnya, Tabungan Prima Berhadiah juga ada bagi hasil setiap bulan. Jadi nanti jika nasabah sudah memilih nominal penempatan dana, jangka waktu dan hadiahnya itu nanti dananya akan kami tahan sampai jangka waktu yang dipilih nasabah di awal. Kalau dana sudah ditahan tidak akan bisa dicairkan sampai jatuh tempo, nah nanti kalau sudah jatuh tempo barulah dananya bisa cair *plus* bagi hasilnya. Jadi ibaratnya dapat *cashback* gitu”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa Tabungan Prima Berhadiah ini salah satu produk tabungan berjangka yang menawarkan berbagai macam hadiah. Diciptakan secara inovatif dengan tujuan agar bisa menarik perhatian nasabah. Sistemnya sekali menabung di awal dengan nominal yang cukup tinggi yaitu Rp. 50.000.000,- dalam jangka waktu 3 sampai 60 bulan dengan manfaat tersedia beragam pilihan hadiah yang bebas dipilih atau bisa *request* hadiah sesuai keinginan nasabah, hadiah tersebut didapatkan di awal periode, juga mendapatkan bagi hasil bulanan sebesar 5%. Dimana dana nasabah akan ditahan sesuai jangka waktu yang dipilih dan tidak dapat dicairkan sampai jatuh tempo. Untuk pemberian hadiah kepada nasabah ada 2 cara yaitu sentralisasi, itu nasabah memilih hadiah berdasarkan katalog

hadiah yang sudah disediakan dan nanti untuk pemberian hadiah tersebut dikirim ke alamat nasabah secara langsung dari kantor pusat yang bekerjasama dengan Blibli. Cara yang kedua yaitu desentralisasi, ini khusus untuk nasabah yang memilih hadiah diluar katalog hadiah atau *request*. Untuk pemberian hadiah pada cara desentralisasi ini nanti diantarkan ke rumah nasabah secara langsung oleh pihak bank.

Berikut adalah katalog hadiah beserta nominal penempatan dana dan jangka waktu penempatan dana pada produk Tabungan Prima Berhadiah:

Jangka Waktu	Nominal Penempatan			
	~50 Jutaan	~100 Jutaan	~300 Jutaan	~500 Jutaan
3 Bulan	Philips Food Processor	Philips HX9020/90 Air Fryer	Emas Logam Mulia 5 Gr	
6 Bulan	Panasonic SMCZ78080 Rice Cooker	Philips HX9020/90 Air Fryer	Emas Logam Mulia 5 Gr	Emas Logam Mulia 5 Gr
12 Bulan	Cosmos Blender CBM20	Chorus CE 988 Oven Travel Cookware Set Pinci	Emas Logam Mulia 5 Gr	Emas Logam Mulia 9 Gr
24 Bulan	Perfume Givenchy Culture Myster	Panasonic MC30000046 Microwave Oven	Emas Logam Mulia 5 Gr	Emas Logam Mulia 9 Gr
36 Bulan	Philips HX9020/90 Air Fryer	Samsung Galaxy Watch4 Bluetooth Tracking & Emas Logam Mulia 2 Gr	Apple iPhone 12 128 GB	Emas Logam Mulia 25 Gr
48 Bulan	Emas Wash Prima 25	Apple iPhone 12 Pro Max 128 GB	Apple iPhone 12 128 GB	Emas Logam Mulia 100 Gr
60 Bulan	Kuliner KWS rebus Vacuum Cleaner	Apple iPhone 12 Pro Max 128 GB	Apple iPhone 12 128 GB	Emas Logam Mulia 100 Gr

Terima kasih hadiah lainnya
Informasi lebih lanjut hubungi Delektan Manager/Customer Service Anda di kantor cabang Muamalat terdekat
Toll-free 1500014 | www.bankmuamalat.co.id
*Hanya berlaku untuk wilayah Non-Jabodetabek

Gambar 3.2. Katalog Hadiah pada Tabungan Prima Berhadiah

Untuk nasabah (eksisting) Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun rata-rata banyak yang memilih metode pemberian hadiah yang

desentralisasi, seperti yang disampaikan Ibu Ely Munasaroh selaku *Relationship Manager*:⁹

“Nah iya kak, kalau nasabah sini kebanyakan pilih yang desentralisasi ya.. karena nasabah bisa leluasa untuk pilih hadiah sesuai keinginannya. Jadi tidak harus atau tidak selalu hadiah yang ada di dalam tabel hadiah tapi bisa pilih yang di luar tabel juga. Intinya program Tabungan Prima Berhadiah ini, nasabah berhak untuk menentukan jenis hadiahnya”

Berdasarkan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa cara atau metode pemberian hadiah yang kebanyakan dipilih nasabah (eksisting) adalah cara desentralisasi karena dengan cara ini nasabah leluasa memilih hadiah sesuai dengan keinginannya.

Adapun alur pelaksanaan Tabungan Prima Berhadiah berdasarkan pernyataan wawancara Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager*:¹⁰

“Alurnya pertama RM menawarkan kepada nasabah dulu setelah itu nasabah tertarik lalu dibuatkan simulasi atau tabel hadiahnya. Jika sudah *deal* maka nasabah dibukakan rekening Tabungan Prima Berhadiah. Lalu nasabah tandatangan surat penawaran Tabungan Prima Berhadiah, tandatangan akad pinjam pakai dan

⁹ Ibid.

¹⁰ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

tandatangan di simulasi Tabungan Prima Berhadiah. Setelah persyaratan lengkap maka data diinput oleh RM di *sharepoint*, setelah itu selang 1 hari nanti muncul tanda "*eligible*" atau "*not eligible*". Jika "*eligible*" itu tandanya semua syarat sudah terpenuhi apabila yang keluar tanda "*not eligible*" itu ada syarat yang tidak terpenuhi biasanya yang membuat syarat tidak terpenuhi itu ketika ada kesalahan input di *customer service* contohnya salah menginput kode hadiah atau salah periode program karena setiap hadiah itu punya kode yang beda dan harus ter-input secara benar di bagian *customer service* agar tidak muncul tanda "*not eligible*". Nah kalau sudah dinyatakan "*eligible*", nasabah tadi memilih hadiah sesuai tabel hadiah atau di luar tabel hadiah. Kalau sesuai tabel hadiah, kantor pusat yang melakukan pengadaan hadiah kerjasama dengan Bilibli dan langsung ditujukan ke alamat nasabah maksimal 14 hari kerja. Tapi kalau di luar tabel hadiah maka nasabah memilih hadiah sendiri yang tidak ada di tabel hadiah, setelah itu kami nunggu pencairan dana dari kantor pusat sekitar 3 sampai 5 hari itu nanti dananya cair ke rekening namanya GAC, rekening GAC itu rekening penampungan dana dari seluruh kantor cabang bank khususnya dari kantor pusat untuk pencairan dana pembelian hadiah. Jika dana sudah cair baru kami belikan

hadiah keinginan nasabah yang di luar tabel tadi. Lalu hadiah kami antarkan ke alamat nasabah dan setelah hadiah diberikan maka nasabah wajib tandatangan tanda terima penyerahan hadiah beserta foto penyerahan hadiah, nanti fotonya akan kami kirim ke kantor pusat sebagai bukti. Nah kurang lebih seperti itu alurnya kak..”

Dari hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa alur pelaksanaan Tabungan Prima Berhadiah yaitu *relationship manager* menawarkan produk Tabungan Prima Berhadiah ini kepada nasabah dan dibuatkan tabel hadiah, jika nasabah sudah *deal* maka dibukakan buku rekening Tabungan Prima Berhadiah. Lalu nasabah tandatangan surat penawaran, tandatangan akad pinjam pakai dan tandatangan di simulasi Tabungan Prima Berhadiah. Setelah persyaratan lengkap maka *relationship manager* menginput data ke sistem *sharepoint*. Setelah di input akan muncul tanda “*eligible*” atau “*not eligible*”. Jika sudah dinyatakan “*eligible*”, nasabah diberi kuasa untuk memilih hadiah dengan cara sentralisasi atau desentralisasi. Apabila sentralisasi maka maksimal 14 hari kerja hadiahnya sudah terkirim ke alamat nasabah. Apabila desentralisasi maka menunggu dana cair ke rekening GAC maksimal 3 sampai 5 hari, setelah cair baru dibelikan hadiah. Lalu hadiah diantarkan ke alamat nasabah oleh pihak bank dan

nasabah wajib tandatangan tanda terima penyerahan hadiah beserta foto.

Prinsip syariah berdasarkan fatwa DSN MUI Nomor 86/DSNMUI/XII-/2012 tentang hadiah dalam penghimpunan dana lembaga keuangan syariah memberikan ketentuan hadiah baik berupa hadiah promosi maupun hadiah bagi dana simpanan nasabah yang diberikan kepada nasabah atau anggotanya. Adapun ketentuan mekanisme pemberian hadiah dalam fatwa ini yaitu hadiah yang diberikan lembaga keuangan syariah kepada nasabah harus dalam bentuk barang tidak boleh dalam bentuk uang, hadiah berupa benda yang wujud dan halal, hadiah yang diberikan harus milik lembaga keuangan syariah yang bersangkutan bukan milik nasabah. Pemberian hadiah boleh dilakukan secara langsung dan boleh pula melalui pengundian.¹¹

Seperti yang telah disampaikan oleh Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager*:¹²

“Hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah ini diberikan secara langsung tanpa pengundian kak.. hadiahnya juga berupa barang bukan uang. Untuk hadiah yang diberikan kepada nasabah itu walaupun diberikan di awal

¹¹ Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 86/DSN-MUI/XII/2012 tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah.

¹² Ibid.

periode tetapi status kepemilikan hadiahnya itu masih milik kami yaa (milik pihak bank), maka dari itu dalam ketentuan Tabungan Prima Berhadiah ini ada yang namanya “akad pinjam pakai” maksudnya nasabah diberikan pinjam dulu atas hadiah tersebut jika sudah selesai masa periodenya baru status hadiahnya akan berubah menjadi hak milik nasabah. Jadi kalau ditanya mekanisme pemberian hadiahnya ini sudah sesuai aturan syariah atau fatwa DSN MUI apa belum ya saya rasa sudah sesuai karena namanya bank syariah landasannya pondasinya juga sesuai prinsip syariah”

Dari pernyataan wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa mekanisme pemberian hadiah pada Tabungan Prima Berhadiah diberikan secara langsung tanpa pengundian. Hadiah yang disediakan juga bukan berupa uang tetapi berupa barang seperti yang tertera pada katalog hadiah. Hadiah yang diberikan kepada nasabah memang diberikan di awal periode tetapi status hadiah tersebut masih hak milik Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dibuktikan dengan adanya akad pinjam pakai, setelah penempatan dana sudah jatuh tempo maka hadiah tersebut resmi menjadi hak milik nasabah sendiri. Dan untuk ketentuan-ketentuan lain yang ditetapkan di fatwa DSN MUI Nomor 86/DSNMUI/XII-/2012 sudah diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun pada

produk Tabungan Prima Berhadiah. Jadi dapat disimpulkan pula bahwa mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah sesuai dan sudah patuh terhadap prinsip syariah, terutama fatwa DSN MUI Nomor 86/DSNMUI/XII-/2012.

2. Faktor Pendukung Dan Penghambat Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Pada Produk Tabungan Prima Berhadiah Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Minat menabung mengacu pada kondisi seseorang sebelum mengambil tindakan dalam menanggapi keinginan dari dalam diri untuk melakukan pencarian informasi pada produk tertentu atau kecenderungan nasabah untuk memilih produk tabungan yang mereka yakini tepat dan cocok sehingga mereka tertarik untuk memperhatikan produk tersebut. Adapun faktor pendukung dan faktor penghambat minat menabung nasabah pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

Menurut Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager*:¹³

“Sejauh ini faktor pendukung minat nasabah itu ya karena Tabungan Prima Berhadiah ini memberikan banyak manfaat kepada nasabah, yang pertama hadiahnya diterima di awal dan

¹³ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 2 Maret 2022.

sudah terpotong pajak hadiah, nasabah juga bebas memilih hadiah sesuai keinginannya. Kedua, tingkat nilai hadiahnya tinggi tergantung dari minimal dana nasabah yang ditempatkan. Yang ketiga, prosesnya cepat 3 sampai 14 hari kerja. Keempat, penyelesaian uang muka cepat karena kantor pusat yang proses. Yang terakhir, ada bagi hasilnya 5% tiap bulan. Selain itu *skill* RM Bank Muamalat sih kak, kalau RMnya menguasai materi untuk menginformasikan produk ini ke nasabah dengan baik dan teknik *closingnya* juga handal pasti muncul sebuah ketertarikan dari diri nasabah untuk ikut program ini. Ada satu lagi, *skill* dan kreativitas *creator* pembuat *flyer* juga sangat mempengaruhi ketertarikan nasabah karena promosi program Tabungan Prima Berhadiah ini juga melalui *flyer*. Semakin menarik *flyer* yang dibuat maka akan ada kemungkinan minat nasabah untuk *join* program ini. Kalau faktor penghambatnya apa ya.. paling ya karena tidak semua nasabah memiliki saldo atau dana yang besar untuk mengikuti program ini, kan saldo awalnya aja besar sekali minimal 50 juta. Kurang lebih seperti itu sih kak..”

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Ibu Ely Munasaroh selaku *Relationship Manager*:¹⁴

¹⁴ Ely Munasaroh, *Wawancara*, 2 Maret 2022.

“Faktor pendukung minat nasabah kebanyakan karena keunggulan produk Tabungan Prima Berhadiah itu sendiri sih kak.. untuk keunggulannya apa saja nanti bisa *searching* di *website* resmi Bank Muamalat yaa. Oh iya ada satu lagi, kadang banyak nasabah yang saldo atau dananya itu banyak banget (*overload*), bingung mau dibuat apa dan dibiarkan mengendap gitu aja makanya ada beberapa nasabah yang memiliki minat untuk menempatkan sebagian dananya di Tabungan Prima Berhadiah agar lebih menguntungkan. Kalau untuk faktor penghambat kayaknya dari segi finansial ya maksudnya dana nasabah belum mencukupi untuk ikut program ini karena penempatan dana awalnya cukup besar yaitu 50 juta. Ya walaupun nasabah itu profesinya PNS tapi tidak semua PNS yang menabung disini memiliki saldo yang besar jadi belum masuk kriteria untuk ikut program Tabungan Prima Berhadiah. Dan juga ada beberapa PNS yang tidak menjadikan Bank Muamalat sebagai bank utamanya, maksudnya si PNS ini memiliki rekening di bank lain juga. Jadi Bank Muamalat hanya sebagai cadangan gitu entah untuk kepentingan apa, karena bisa dilihat dari saldo rekeningnya tetap, tidak ada penambahan setoran. Tapi yang kaya gitu hanya beberapa PNS yaa kak, tidak semuanya”

Berdasarkan hasil pernyataan wawancara dari *sub branch manager* dan *relationship manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung minat menabung nasabah pada Tabungan Prima Berhadiah yaitu karena keunggulan produk seperti hadiah diterima di awal dan sudah terpotong pajak hadiah, nasabah bisa *request* hadiah, tingkat nilai hadiahnya tinggi, prosesnya cepat, penyelesaian uang muka cepat karena yang proses kantor pusat, dapat bagi hasil 5% setiap bulan, faktor pendukung lainnya karena *skill relationship manager* dan *creator* yang handal dalam mempromosikan Tabungan Prima Berhadiah. Sedangkan faktor penghambatnya adalah besarnya saldo awal penempatan dana dan tidak semua orang memiliki dana yang cukup untuk *join* program Tabungan Prima Berhadiah.

Selain pernyataan dari pihak bank, ada pula pernyataan wawancara bersama para nasabah (eksisting) yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil. Berikut pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Sandra Hardiana selaku nasabah (eksisting) Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun:¹⁵

“Saya ikut program ini baru tahun 2021 kemarin mbak. Kenal tentang program Tabungan Prima Berhadiah ini karena ditawari RM Bank

¹⁵ Sandra Hardiana, *Wawancara*, 5 April 2022.

Muamalat, saya nasabah muamalat prioritas dan setau saya semua nasabah muamalat prioritas selalu ditawarkan program ini. Saat saya datang ke Bank dijelaskan rinci mengenai Tabungan Prima Berhadiah ini dan membuat saya tertarik karena kebetulan saya ada dana lebih daripada dibiarkan begitu saja lalu saya kepikiran mending kelebihan dana saya diikutkan program ini aja. Soalnya untungnya lumayan juga kalau ikut program ini. Saat itu saya pilih hadiah *microwave*, diluar tabel hadiah soalnya hadiah yang saya inginkan tidak ada di periode program yang saya ikuti jadi saya *request* hadiah sendiri ke RM.”

Dari hasil wawancara Ibu Sandra Hardiana, dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung beliau tertarik pada Tabungan Prima Berhadiah yaitu karena faktor promosi dari *relationship manager* saat menawarkan produk Tabungan Prima Berhadiah secara rinci dan banyak keunggulannya, selain itu karena adanya kelebihan dana.

Pendapat lain diungkapkan oleh Ibu Yamti Lestari selaku nasabah (eksisting) Tabungan Prima Berhadiah:¹⁶

“Saya daftar Tabungan Prima Berhadiah itu sejak 2020 awal mbak, dari awal sebenarnya saya sudah sedikit tau mengenai Tabungan Prima Berhadiah ini dari brosur yang diposting

¹⁶ Yamti Lestari, *Wawancara*, 6 April 2022.

di *story whatsapp* salah satu pegawai Bank Muamalat Madiun karena kebetulan saya juga punya tabungan lain di Bank Muamalat jadi saya punya kontak *whatsaap* salah satu pegawainya. Dan saya juga termasuk nasabah muamalat prioritas makanya waktu itu pas datang ke Bank langsung ditawari sama *Marketingnya* Bank Muamalat. Saat itu saya langsung setuju karena unik banget produknya apalagi pilihan hadiahnya macam-macam, banyak banget itu yang membuat saya tertarik untuk daftar produk ini. Saat itu saya milih hadiah emas logam mulia mbak yang 10gr, lumayan lah ya mbak itung-itung buat investasi masa mendatang”

Berdasarkan pernyataan wawancara Ibu Yamti Lestari, dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung beliau tertarik dan minat terhadap Tabungan Prima Berhadiah adalah karena adanya tawaran langsung dari *relationship manager* atau *marketing*, dan tertarik karena pilihan hadiahnya beragam. Sebelumnya beliau juga mengetahui sedikit informasi tentang Tabungan Prima Berhadiah dari brosur atau *flyer* yang diunggah di sosial media.

Ada juga pernyataan dari Bapak Rojak Sumardi selaku selaku nasabah (eksisting) Tabungan Prima Berhadiah:¹⁷

¹⁷ Rojak Sumardi, *Wawancara*, 8 April 2022.

“Saya ikut program ini akhir tahun 2021 jadi masih baru mbak.. tau tentang program ini dari Bu Ely *Marketing Bank Muamalat Madiun*. Karena saya termasuk nasabah muamalat prioritas, saldo tabungan saya masuk persyaratan untuk ikut program ini jadi otomatis saya ditawarkan program Tabungan Prima Berhadiah ini sama Bu Ely. Dan gak banyak mikir waktu itu saya langsung oke karena saat itu juga lagi butuh sepeda motor lagi dan kebetulan hadiahnya boleh *request* sesuai keinginan jadi ya saya pilih sepeda motor. Proses pengadaan hadiahnya juga cepat, dan diantar ke rumah sama pegawai Bank Muamalat”

Dari hasil pernyataan wawancara Rojak Sumardi, dapat disimpulkan bahwa beliau tertarik pada Tabungan Prima Berhadiah karena faktor kebutuhan dan juga adanya tawaran langsung dari *relationship manager*. Beliau juga menyampaikan bahwa proses pengadaan hadiahnya cepat.

Adapun pernyataan wawancara dari calon nasabah (*new to bank*) Tabungan Prima Berhadiah yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil, pernyataan tersebut juga sangat penting karena dapat dijadikan sebagai alat ukur untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung pada produk Tabungan Prima Berhadiah terutama faktor penghambatnya.

Berikut adalah pernyataan wawancara yang disampaikan oleh Bapak Sutomo selaku calon nasabah (*new to bank*) Tabungan Prima Berhadiah:¹⁸

“Saya tau produk Tabungan Prima Berhadiah dari teman kerja mbak.. kebetulan teman saya ikut program itu. Dan saya juga punya tabungan iB Hijrah di Bank Muamalat Madiun, saya ada ketertarikan untuk ikut program ini karena rekomendasi dari teman saya tadi tapi kendalanya di saldo tabungan saya sementara ini masih belum mencukupi, makanya untuk sementara ini masih mau ngulik-ngulik informasi dulu tentang produk Tabungan Prima Berhadiah ini”

Berdasarkan hasil wawancara dari Bapak Sutomo, dapat disimpulkan bahwa beliau memiliki ketertarikan pada produk Tabungan Prima Berhadiah karena rekomendasi dari temannya tetapi belum bisa terpenuhi karena adanya suatu kendala yaitu dana atau saldo tabungannya belum mencukupi.

Pernyataan lain disampaikan oleh Ibu Auliya Faizah selaku calon nasabah (*new to bank*) Tabungan Prima Berhadiah:¹⁹

“Produk Tabungan Prima Berhadiah ini saya taunya dari *website* Bank Muamalat mbak.. saya

¹⁸ Sutomo, *Wawancara*, 29 Maret 2022.

¹⁹ Auliya Faizah, *Wawancara*, 29 Maret 2022.

kepo dengan produk ini makanya saya cari tau tentang produk ini di *website* resminya Bank Muamalat. Kalau untuk tabungan lain di Bank Muamalat saya punya mbak. Alhamdulillah rutin setor tunai juga jadi saldonya lumayan lah mbak. Kalau ditanya minat apa enggak ikut program Tabungan Prima Berhadiah, jujur saya minat makanya sampai saya kepo dan cari tau sendiri, tapi tidak dalam waktu dekat ini yaa karena masih ada kebutuhan penting lainnya yang harus diutamakan mbak. Gak apa-apa kalau belum ter-realisasikan tapi program ini sudah masuk *wish list* saya, gitu sih mbak”

Berdasarkan pernyataan wawancara dari Ibu Auliya Faizah, maka dapat disimpulkan bahwa beliau mempunyai minat untuk memiliki produk Tabungan Prima Berhadiah tetapi belum bisa terwujud karena adanya faktor penghambat yaitu masih memiliki kebutuhan penting lainnya yang harus diutamakan.

Adapun pendapat lain yang diungkapkan oleh Bapak Nur Handoko selaku calon nasabah (*new to bank*) Tabungan Prima Berhadiah:²⁰

“Tau mbak saya tau tentang produk Tabungan Prima Berhadiah dari anak saya. Anak saya nasabah Bank Muamalat juga tapi cuman tabungan biasa bukan Tabungan Prima Berhadiah. Kalau ditanya minat pasti semua

²⁰ Nur Handoko, *Wawancara*, 30 Maret 2022.

orang bakalan minat ya kalau ada uangnya termasuk saya sendiri, tapi berhubung uangnya belum ada belum mencukupi ya pakai tabungan biasa aja dulu yang bisa ditarik sewaktu-waktu”

Dari hasil pernyataan wawancara Bapak Nur Handoko, dapat disimpulkan bahwa beliau juga memiliki ketertarikan terhadap produk Tabungan Prima Berhadiah tetapi belum bisa terwujud karena ada hambatannya yaitu belum memiliki dana yang cukup. Dan beliau lebih memilih memakai tabungan biasa agar dapat ditarik tunai kapanpun.

Berdasarkan hasil pernyataan wawancara dari berbagai pihak yaitu pihak bank, nasabah (eksisting) dan calon nasabah (*new to bank*) yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung minat menabung Pegawai Negeri Sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah yaitu karena banyaknya pilihan hadiah dan bisa pilih sesuai keinginan, hadiahnya diterima di awal dan sudah terpotong pajak, proses pengadaan hadiahnya cepat, dapat bagi hasil 5% setiap bulan, *skill* RM yang handal saat promosi dan *skill creator* yang membuat brosur atau *flyer* sangat menarik sehingga membuat nasabah tertarik, serta rekomendasi dari nasabah lain. Sedangkan faktor penghambatnya adalah dari segi finansial ada yang saldo atau dananya belum mencukupi untuk ikut program ini, adanya kebutuhan lain yang lebih mendesak dan lebih

penting jadi tidak harus mengutamakan untuk ikut Program Tabungan Berhadiah ini. Dapat disimpulkan juga bahwa masing-masing Pegawai Negeri Sipil baik itu nasabah (eksisting) maupun calon nasabah (*new to bank*) memiliki minat transaksional dan minat eksploratif pada Produk Tabungan Prima Berhadiah.

3. Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Efektivitas merupakan suatu unsur yang penting dalam penerapan program agar tercapainya tujuan ataupun sasaran yang telah ditetapkan oleh suatu organisasi. Jadi suatu program organisasi dikatakan efektif jika suatu kegiatan atau program tersebut berjalan mengikuti aturan atau sesuai target yang telah ditentukan. Untuk mengukur efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung Pegawai Negeri Sipil di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun, peneliti menggunakan teori ukuran efektivitas yang dikemukakan oleh Budiani (2007) yaitu: a) ketepatan sasaran program, b) sosialisasi program, c) tujuan program, d) pemantauan program.²¹

²¹ Ni Wayan Budiani, "Efektivitas Program Penanggulangan Pengangguran Karang Taruna Eka Taruna Bhakti Desa Sumerta Kelod

a. Ketepatan Sasaran Program

Berdasarkan wawancara bersama Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sebagai berikut:²²

“Sasaran program Tabungan Prima Berhadiah itu nasabah muamalat prioritas kak, jadi kami itu ada pengklasifikasian nasabah ya kak.. kalau nasabah muamalat prioritas itu saldonya diatas 500 juta, kalau saldonya 100 juta sampai 500 juta itu namanya *middle* nasabah dan yang terakhir nasabah yang saldonya dibawah 100 juta. Dan sejauh ini sasarannya selalu tepat kak karena memang yang ikut Tabungan Prima Berhadiah ini kebanyakan nasabah muamalat priotitas. Nasabah lain maupun *new to bank* kalau mau ikut juga bisa saja asalkan saldonya diatas 50 juta karena keikutsertaan program ini kan dana awalnya 50 juta”

Adapun pernyataan wawancara dari Ibu Ely Munasaroh selaku *Relationship Manager*:²³

“Sasarannya nasabah muamalat prioritas dari semua profesi karena saldo tabungannya diatas 500 juta kak. Selama ini

Kecamatan Denpasar Timur Kota Denpasar,” *Jurnal Ekonomi dan Sosial INPUT*, 34.

²² Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

²³ Ely Munasaroh, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

tepat sasaran terus yaa karena memang begitu kami tawari produk Tabungan Prima Berhadiah itu tidak ada yang menolak, selalu setuju semua”

Berdasarkan hasil wawancara *Sub Branch Manager* dan *Relationship Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa sasaran utama program atau produk Tabungan Prima Berhadiah adalah nasabah muamalat prioritas yang notabeneanya mempunyai saldo tabungan diatas Rp. 500.000.000,-. Nasabah muamalat prioritas yang disasar ini dari berbagai profesi termasuk yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil juga.

b. Sosialisasi Program

Berikut pernyataan wawancara Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun:²⁴

“Sosialisasinya lewat *flyer* kemudian di *share* ke Instagram, Facebook, Whatsapp, pokoknya semua sosial media kak. Melalui RM juga yang selalu menyampaikan informasi tentang Tabungan Prima Berhadiah khususnya kepada nasabah muamalat prioritas kalau ke *new to bank* kami lihat-lihat dulu saldo di tabungannya,

²⁴ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

maksudnya semisal dia setor tunai 100 ribu masa iya kami tawari? Tentu tidak karena saldo tabungannya belum mencukupi. Intinya yang punya saldo 50 juta ke atas itu yang wajib ditawari program Tabungan Prima Berhadiah. Yang paling ngaruh itu sosialisasi yang melalui RM itu ngaruh banget untuk narik minat nasabah”

Hal ini diperkuat oleh pernyataan wawancara dari Ibu Ely Munasaroh selaku *Relationship Manager*:²⁵

“Untuk pengenalan Tabungan Prima Berhadiah ini lewat saya selaku *Relationship Manager*, biasanya juga lewat *Customer Service* kak.. Terus disediakan brosurnya juga, *flyernya* juga diupload ke sosial media Bank Muamalat kadang juga dibuat *story* di Whatsapp sama para pegawai sini. Selain itu kadang kami dihubungi kantor pusat disuruh menawarkan produk ini ke nasabah yang memenuhi syarat jadi setiap hari kantor pusat itu mengirimkan laporan data nasabah yang dilihat dari pengklasifikasian saldo nasabah, nanti diberi tau namanya ini, saldonya sekian, nomor rekeningnya ini, alamatnya, nomor hpnya itu dikasih tau sama kantor pusat. Jadi kami tinggal menghubungi untuk sosialisasi dan

²⁵ Ely Munasaroh, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

menawarkan produk Tabungan Prima Berhadiah kebanyakan tidak ada yang menolak kak. Sosialisasi yang melalui RM, CS pokoknya sosialisasi yang *face to face* itu lebih efektif kalau menurut saya”

Berdasarkan hasil wawancara *Sub Branch Manager* dan *Relationship Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa sosialisasi pada program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun ini melalui brosur dan *flyer* yang *dishare* ke berbagai sosial media seperti Instagram, Whatsapp dan Facebook, juga melalui *relationship manager* dan *customer service* yang secara langsung menawarkan produk Tabungan Prima Berhadiah kepada nasabah muamalat prioritas. Tetapi yang paling efektif untuk menarik minat menabung nasabah yaitu sosialisasi yang metodenya *face to face* artinya sosialisasi secara langsung dari *relationship manager* dan *customer service*.

c. Tujuan Program

Pernyataan wawancara dari Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun:²⁶

“Tujuannya untuk menarik minat menabung nasabah sebanyak mungkin agar bisa menahan dana nasabah sebanyak dan selama

²⁶ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

mungkin setelah itu diputar digunakan untuk pembiayaan.

Ada pula pernyataan wawancara dari Ibu Ely Munasaroh selaku *Relationship Manager*.²⁷

“Tujuannya menarik minat nasabah agar menabung disini, terus untuk menaikkan jumlah aset bank juga kak”

Berdasarkan hasil wawancara *Sub Branch Manager* dan *Relationship Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa tujuan dari program Tabungan Prima Berhadiah ini adalah untuk menarik minat menabung nasabah, untuk menahan dana nasabah sebanyak dan selama mungkin agar bisa diputar untuk pembiayaan dan untuk menaikkan aset bank agar tetap stabil.

d. Pemantauan Program

Berikut pernyataan wawancara dari Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.²⁸

“Untuk pemantauan perkembangan Tabungan Prima Berhadiah itu setiap bulan ada evaluasi dari kantor pusat ya kak, ada memo terbaru, ada penyempurnaan baru, pilihan hadiahnya *diupdate*, nilai hadiahnya juga harus selalu *diupdate* untuk

²⁷ Ely Munasaroh, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

²⁸ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

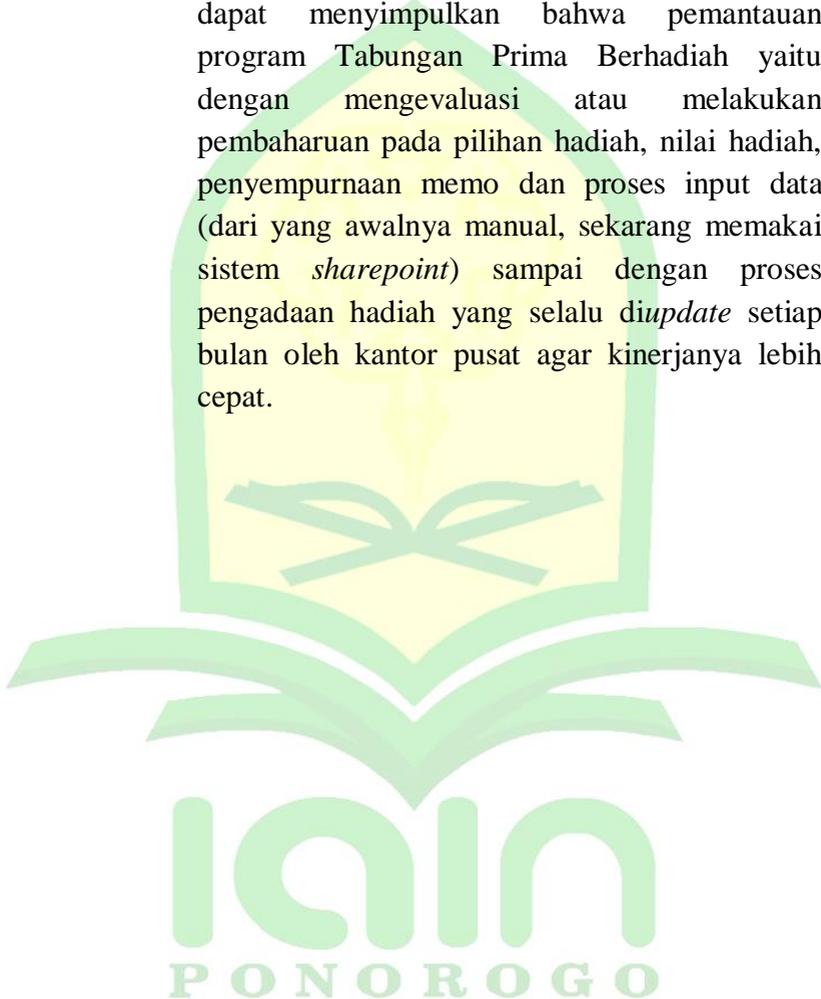
memudahkan RM melakukan *closing* kepada nasabah. Terus prosesnya juga selalu di evaluasi biar lebih cepat, gitu lah kurang lebih pemantauannya kak”

Ada juga pernyataan wawancara dari Ibu Ely Munasaroh selaku *Relationship Manager*:²⁹

“Pemantauannya dilakukan evaluasi pada produk Tabungan Prima Hadiah, entah itu dari pilihan hadiah, nilai hadiah, jangka waktunya pokoknya setiap bulan itu pasti dievaluasi oleh kantor pusat. Proses input datanya sampai pengadaan hadiahnya juga dievaluasi agar lebih baik lebih cepat biar tidak mengecewakan nasabah. Nah evaluasi prosesnya ini melalui sistem yang namanya *sharepoint*, ini termasuk proses terbaru. Kalau dulu prosesnya masih manual diurus banyak orang. Karena sekarang sudah pakai sistem *sharepoint* jadi cukup membutuhkan 2 orang itu sudah bisa menyelesaikan urusan sebanyak mungkin. Pemantauan program ini sangat efektif karena semakin banyak atau sering mengevaluasi tentunya keseluruhan dalam program Tabungan Prima Berhadiah ini jadi *terupdate* dan itu yang akan menarik perhatian nasabah karena segala hal yang ditawarkan pada Tabungan Prima Berhadiah sudah diperbaharui ”

²⁹ Ely Munasaroh, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

Berdasarkan wawancara *Sub Branch Manager* dan *Relationship Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa pemantauan program Tabungan Prima Berhadiah yaitu dengan mengevaluasi atau melakukan pembaharuan pada pilihan hadiah, nilai hadiah, penyempurnaan memo dan proses input data (dari yang awalnya manual, sekarang memakai sistem *sharepoint*) sampai dengan proses pengadaan hadiah yang selalu *diupdate* setiap bulan oleh kantor pusat agar kinerjanya lebih cepat.



BAB IV
ANALISIS EFEKTIVITAS PRODUK TABUNGAN
PRIMA BERHADIAH DALAM MENARIK MINAT
MENABUNG PNS

A. Analisis Kepatuhan Prinsip Syariah Terkait Mekanisme Pemberian Hadiah Pada Produk Tabungan Prima Berhadiah Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Program tabungan berhadiah diperbolehkan dalam Fatwa Majelis Ulama Indonesia dengan menerapkan banyak ketentuan yang telah diatur oleh Majelis Ulama Indonesia melalui peraturan DSN MUI No. 86 tentang hadiah dalam penghimpunan dana lembaga keuangan syariah. Ada beberapa ketentuan yang harus dipatuhi oleh lembaga keuangan syariah yakni ketentuan terkait hadiah dan ketentuan terkait cara penentuan penerima hadiah.

1. Ketentuan terkait Hadiah

Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012 tentang hadiah dalam penghimpunan dana lembaga keuangan syariah memberikan ketentuan hadiah yang diberikan kepada nasabah atau anggotanya. Ketentuan tersebut berupa barang yang diberikan, dana untuk hadiah, dan syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah atau anggota. Ketentuan barang yang diberikan diantaranya adalah adanya larangan hadiah berupa uang, hadiah harus berupa benda

yang berwujud, benda yang halal, hadiah harus milik lembaga keuangan syariah.¹

Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun memberikan hadiah pada program Tabungan Prima Berhadiah kepada nasabahnya berupa barang yaitu berupa *gadget*, laptop, *home appliances*, logam mulia, dan kendaraan. Nasabah juga diberi kuasa untuk memilih hadiah sesuai keinginannya atau bisa *request* hadiah lain selain pilihan hadiah yang sudah disediakan pihak bank. Dana untuk pengadaan hadiahnya didapatkan dari rekening GAC, rekening GAC adalah rekening penampungan dari seluruh kantor cabang Bank Muamalat Indonesia khususnya dari kantor pusat untuk pencairan dana pembelian hadiah. Dana yang ada di dalam rekening GAC berasal dari bagi hasil yang didapatkan oleh pihak bank dari akad-akad yang ada di Bank Muamalat Indonesia.

Hadiah yang diberikan kepada nasabah juga merupakan milik Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, bukan milik pihak lain ataupun milik nasabah. Hal tersebut bisa dibuktikan dengan adanya perjanjian tanda tangan “akad pinjam pakai” pada saat penyerahan hadiah, yang artinya memang hadiah tersebut hak milik Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dan nasabah diberikan pinjam dulu atas hadiah tersebut selama jangka waktu

¹ Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 86/DSN-MUI/XII/2012 tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah.

penempatan dana telah jatuh tempo. Nasabah yang sudah menandatangani “akad pinjam pakai” atas hadiah maka wajib memelihara, menjaga dan memastikan barang tersebut dipergunakan untuk kepentingan nasabah sendiri dan nasabah tidak boleh menukarkan hadiah tersebut dengan uang selama belum dinyatakan jatuh tempo.

Berdasarkan analisa diatas dapat disimpulkan bahwa hadiah yang diberikan kepada nasabah Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun bukan berupa uang tunai, melainkan berupa barang seperti *gadget*, laptop, *home appliances*, logam mulia, dan kendaraan. Dan hadiah yang diberikan juga berstatus hak milik Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dibuktikan dengan adanya “akad pinjam pakai” atas hadiah yang akan diserahkan kepada nasabah. Hadiah tersebut nantinya akan menjadi hak milik nasabah jika sudah selesai periode waktu penempatan dananya. Peneliti juga menyimpulkan bahwa analisa ketentuan terkait hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah sesuai dan patuh dengan Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012.

2. Ketentuan terkait Cara Penentuan Penerima Hadiah

Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012 tentang hadiah dalam penghimpunan dana lembaga keuangan syariah menetapkan bahwa hadiah yang

diberikan lembaga keuangan terhindar dari suap, maysir, gharar, riba, dan akl al-mal bi al-al bathil. Serta pemberian hadiah boleh dilakukan langsung maupun melalui pengundian.² Bank Muamalat Indonesia merupakan lembaga keuangan syariah pertama yang ada di Indonesia yang tentunya menjadi tombak untuk mensyariahkan ekonomi di Indonesia. Hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun ini merupakan salah satu program inovatif yang diciptakan untuk menarik minat menabung nasabah baik eksisting maupun *new to bank* agar menempatkan atau mempercayakan dananya kepada Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun untuk dikelola sesuai dengan sistem syariah. Menurut Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun menjelaskan bahwa tidak mungkin lembaga keuangan yang berlandaskan syariah akan menjalankan kegiatan operasionalnya keluar dari koridor syariah, begitupun melakukan suap itu adalah suatu hal yang menyalahi aturan syariah.³

Selanjutnya yakni ketentuan hadiah yang diberikan lembaga keuangan syariah kepada nasabah harus terhindar dari maysir dan gharar. Maysir merupakan sesuatu yang dilarang oleh Islam yang mana maysir merupakan perjudian. Maysir

² Ibid.

³ Affandi Sophia Wijaya, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

dalam program tabungan berhadiah dapat terjadi ketika nasabah membayar iuran, yang seperti ini dilarang sekalipun iurannya dalam jumlah sedikit. Hal yang seperti ini adalah gharar yang nyata, dimana nasabah membayar iuran yang kemungkinan ia mendapatkan hadiah sehingga ber laba atau ia tidak mendapat apa-apa sehingga ia rugi, maka hal ini termasuk maysir. Dalam praktiknya, Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun tidak menerapkan iuran pembayaran atau iuran pendaftaran apapun pada Tabungan Prima Berhadiah agar mendapatkan hadiah. Tetapi hanya dengan nasabah daftar produk Tabungan Prima Berhadiah dengan penempatan dana minimal Rp. 50.000.000,- dan sudah dipastikan nasabah akan mendapatkan hadiah sesuai keinginannya.

Ketentuan berikutnya tidak boleh menjurus kepada praktik riba dan akl al-mal bi al-al bathil. Pada praktiknya, Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun memberikan syarat kepada nasabah hanya dengan membuka Tabungan Prima Berhadiah dalam jangka waktu minimal 3 bulan sampai 60 bulan. Berhubung produk Tabungan Prima Berhadiah ini menggunakan akad mudharabah maka kedua belah pihak akan mendapatkan nisbah bagi hasil sesuai ketentuan yaitu sebesar 5% untuk nasabah dan 95% untuk Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun. Dalam hal ini, mekanisme Tabungan Prima Berhadiah jauh dari praktik riba dan akl al-

mal bi al-al bathil karena persentase keuntungan dalam bentuk nisbah bagi hasil itu sudah dituangkan dalam akad pembukaan rekening.

Berikutnya, pemberian hadiah boleh dilakukan langsung maupun melalui pengundian. Dalam praktiknya, Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun memberikan hadiah kepada nasabah Tabungan Prima Berhadiah secara langsung tanpa diundi. Adapun metode pemberian hadiah yaitu metode sentralisasi dan metode desentralisasi. Dimana metode sentralisasi yaitu pemberian hadiah sesuai dengan tabel hadiah yang disediakan pihak bank dan penyerahan hadiahnya di*handle* oleh kantor pusat yang bekerjasama dengan Blibli kemudian dikirimkan ke alamat nasabah. Sedangkan metode desentralisasi yaitu metode pemberian hadiah yang diluar tabel hadiah atau sesuai *request* nasabah dan penyerahan hadiah diserahkan secara langsung oleh pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun kepada nasabah.

Berdasarkan analisa diatas dapat disimpulkan bahwa pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun terhindar dari suap, maysir, gharar, riba, dan akl al-mal bi al-al bathil. Dan pemberian hadiah diberikan kepada nasabah Tabungan Prima Berhadiah secara langsung tanpa diundi. Peneliti juga menyimpulkan bahwa analisa ketentuan terkait cara penentuan penerima hadiah pada produk

Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah sesuai dan patuh dengan Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012.

Dari uraian analisa diatas, peneliti menyimpulkan bahwa ketentuan-ketentuan Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012 secara keseluruhan sudah diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun jadi mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah ini tidak keluar dari koridor atau prinsip syariah khususnya Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012.

B. Analisis Faktor Pendukung Dan Penghambat Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Pada Produk Tabungan Prima Berhadiah Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Minat menabung menurut Howard dan Sheth dalam Priansa (2017), yaitu berkaitan dengan niat nasabah untuk membeli produk tertentu. Minat menabung juga dapat diartikan sebagai pernyataan dari nasabah untuk pemilihan produk tabungan tertentu.⁴ Sebelum melakukan tindakan sebagai respon terhadap keinginan dari dalam diri, biasanya nasabah memperhatikan dulu produk tersebut dan melakukan pencarian informasi jika produk itu dirasa cocok maka timbul lah minat atau ketertarikan untuk memiliki produk tersebut. Adanya minat yang timbul dalam diri nasabah tentunya

⁴ Donni Junni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, 164.

dipengaruhi oleh beberapa faktor. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung nasabah khususnya Pegawai Negeri Sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, baik dari segi faktor pendukung maupun faktor penghambat. Hasil analisa berikut ini adalah penggabungan pernyataan wawancara dari *Sub Branch Manager* dan *Relationship Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, nasabah (eksisting) dan calon nasabah (*new to bank*) Tabungan Prima Berhadiah yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil.

1. Faktor Pendukung

- a. Karena keunggulan dan kualitas produk Tabungan Prima Berhadiah yakni banyaknya pilihan hadiah dan bisa pilih sesuai keinginan nasabah, hadiahnya diterima di awal dan sudah terpotong pajak hadiah, proses pengadaan hadiahnya cepat, dan mendapatkan bagi hasil 5% setiap bulan.
- b. Karena *skill Relationship Manager* yang handal saat promosi atau menawarkan produk Tabungan Prima Berhadiah dan *skill creator* yang membuat brosur atau *flyer* sangat menarik sehingga membuat nasabah tertarik.
- c. Dorongan dari dalam diri nasabah itu sendiri karena faktor kebutuhan.
- d. Dan juga faktor lingkungan yakni rekomendasi dari teman atau nasabah lain.

2. Faktor Penghambat

- a. Dari segi finansial, ada yang saldo atau dananya belum mencukupi untuk ikut program ini mengingat saldo awal menabung di Tabungan Prima Berhadiah cukup besar yaitu Rp. 50.000.000,-
- b. Adanya kebutuhan lain yang lebih mendesak dan lebih penting jadi program Tabungan Prima Berhadiah tidak harus diprioritaskan atau diutamakan.

Selain terdapat faktor pendukung dan faktor penghambat minat menabung Pegawai Negeri Sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah yang sudah peneliti jabarkan diatas. Peneliti juga menguraikan beberapa hal yang didapat dari pernyataan wawancara bersama nasabah (eksisting) dan calon nasabah (*new to bank*) Tabungan Prima Berhadiah, yakni nasabah (eksisting) dan calon nasabah (*new to bank*) memiliki minat terhadap produk Tabungan Prima Berhadiah tetapi ada perbedaannya. Maksudnya minat yang dimiliki oleh nasabah (eksisting) adalah ketertarikan terhadap produk Tabungan Prima Berhadiah yang berujung memiliki dan membeli produk tersebut. Sedangkan minat yang dimiliki oleh calon nasabah (*new to bank*) adalah suatu ketertarikan yang hanya bisa mencari tau atau mengulik informasi terkait produk Tabungan Prima Berhadiah tetapi belum bisa memilikinya karena adanya suatu kendala.

Sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Priansa (2017) terdapat dimensi minat menabung nasabah yaitu:

a) Minat Transaksional, mengacu pada kecenderungan seseorang untuk membeli suatu produk. Dalam situasi ini, nasabah sudah tertarik untuk membeli produk yang diinginkan. b) Minat Eksploratif, yaitu menggambarkan perilaku seseorang yang terus menerus mencari tau informasi tentang suatu produk yang diminatinya untuk mendukung sifat-sifat positif produk tersebut.⁵ Jadi dapat disimpulkan bahwa Pegawai Negeri Sipil yang menjadi nasabah (eksisting) memiliki minat transaksional pada produk Tabungan Prima Berhadiah. Sedangkan Pegawai Negeri Sipil yang menjadi calon nasabah (*new to bank*) memiliki minat eksploratif pada produk Tabungan Prima Berhadiah.

C. Analisis Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Produk atau program Tabungan Prima Berhadiah adalah salah satu produk yang diciptakan oleh Bank Muamalat Indonesia khususnya wilayah Kantor Cabang Pembantu Madiun, yang menjadi ciri khas pada produk Tabungan Prima Berhadiah adalah semua nasabah maupun calon nasabah yang daftar produk ini akan mendapatkan hadiah sesuai dengan keinginannya. Produk Tabungan Prima Berhadiah diciptakan karena persaingan bisnis antar bank syariah yang semakin pesat dan ketat maka dari itu semua bank syariah termasuk Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun

⁵ Ibid, 168.

berlomba-lomba menciptakan produk baru yang inovatif agar dapat memikat atau menarik minat menabung nasabah maupun calon nasabah terutama yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil.

Dalam hal ini untuk mengetahui apakah produk Tabungan Prima Berhadiah ini berjalan sesuai dengan rencana atau tidak, maka perlu diukur menggunakan ukuran efektivitas. Untuk mengukur efektivitas produk atau program Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung Pegawai Negeri Sipil di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, peneliti menggunakan teori ukuran efektivitas menurut Budiani (2007) yaitu: Pertama, ketepatan sasaran program. Kedua, sosialisasi program. Ketiga, tujuan program. Keempat, pemantauan program.⁶

1. Ketepatan Sasaran Program

Sasaran program merupakan target atau sasaran dari Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yang hendak dijadikan sebagai peserta program Tabungan Prima Berhadiah. Sasaran program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yaitu nasabah muamalat prioritas dari semua profesi, yang artinya Pegawai Negeri Sipil pun juga termasuk menjadi sasaran program. Berhubung saldo awal Tabungan Prima Berhadiah ini sebesar Rp. 50.000.000,- maka

⁶ Ni Wayan Budiani, "Efektivitas Program Penanggulangan Pengangguran Karang Taruna Eka Taruna Bhakti Desa Sumerta Kelod Kecamatan Denpasar Timur Kota Denpasar," *Jurnal Ekonomi dan Sosial INPUT*, 34.

nasabah muamalat prioritas lah yang dijadikan sasaran dalam program ini, karena nasabah muamalat prioritas memiliki jumlah saldo rekening diatas Rp. 500.000.000,- yang artinya sangat memenuhi kriteria dan persyaratan untuk dijadikan nasabah Tabungan Prima Berhadiah. Menurut Bapak Affandi selaku *sub branch manager* dan Ibu Ely selaku *relationship manager*⁷ sejauh ini sasaran program Tabungan Prima Berhadiah selalu tepat sasaran karena memang kebanyakan nasabah muamalat prioritas selalu tertarik pada Tabungan Prima Berhadiah dan jarang terjadi penolakan. Dan nasabah Tabungan Prima Berhadiah dari tahun ke tahun rata-rata memang berasal dari nasabah muamalat prioritas dari berbagai profesi terutama Pegawai Negeri Sipil.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa ketepatan sasaran program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah berjalan dengan baik karena memang mayoritas yang ikut program Tabungan Prima Berhadiah adalah nasabah muamalat prioritas dari berbagai profesi terutama Pegawai Negeri Sipil.

2. Sosialisasi Program

Sosialisasi program merupakan titik awal yang menentukan keberhasilan suatu program. Hal

⁷ Affandi Sophia Wijaya dan Ely Munasaroh, *Wawancara*, 25 Maret 2022.

tersebut dilakukan untuk melihat bagaimana kemampuan penyelenggara program Tabungan Prima Berhadiah dalam melakukan sosialisasi agar informasi mengenai program Tabungan Prima Berhadiah dapat tersampaikan kepada nasabah, calon nasabah dan seluruh lapisan masyarakat.

Sosialisasi program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dilakukan dengan cara memposting *flyer* atau brosur Tabungan Prima Berhadiah ke semua sosial media seperti Instagram, Facebook dan *Story* Whatsapp. Sosialisasi juga melalui *relationship manager* dan *customer service* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yang secara langsung memberikan informasi dan menawarkan produk Tabungan Prima Berhadiah kepada nasabah khususnya ke nasabah muamalat prioritas. Tetapi yang paling efektif untuk menarik minat menabung nasabah yaitu sosialisasi yang metodenya *face to face* artinya sosialisasi secara langsung dari *relationship manager* dan *customer service*.

Namun, sangat disayangkan sekali bahwa metode sosialisasi *face to face* ini khusus untuk nasabah muamalat prioritas yang notabeneanya tidak akan pernah menolak jika ditawari produk Tabungan Prima Berhadiah, terkadang juga disosialisasikan kepada *new to bank* yang saldo tabungannya diatas Rp. 50.000.000,- tetapi tidak banyak yang tertarik dan sering terjadi penolakan.

Untuk *new to bank* yang saldo tabungannya dibawah Rp. 50.000.000,- tidak akan mendapatkan sosialisasi program Tabungan Prima Berhadiah dari *relationship manager* dan *customer service*. Dari uraian tersebut, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa sosialisasi program Tabungan Prima Berhadiah yang paling efektif untuk menarik minat menabung adalah sosialisasi *face to face* dari *relationship manager* dan *customer service*, sosialisasi program ini dapat dikatakan berjalan dengan baik tetapi kurang maksimal karena sosialisasi *face to face* ini belum merata ke semua nasabah.

3. Tujuan Program

Tujuan merupakan pedoman dalam pencapaian program, tujuan program merupakan faktor utama dalam menentukan efektivitas suatu program, apakah tujuan yang telah direncanakan sesuai dengan pelaksanaannya. Tujuan dari program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yaitu untuk menarik minat menabung nasabah, untuk menahan dana nasabah sebanyak dan selama mungkin agar bisa diputar untuk pembiayaan dan untuk menaikkan aset bank agar tetap stabil.

Dari ketiga tujuan tersebut yang paling dinomorsatukan adalah bagaimana caranya untuk menarik minat menabung nasabah terutama Pegawai Negeri Sipil terlebih dahulu karena jika

Pegawai Negeri Sipil sudah memiliki ketertarikan pada Tabungan Prima Berhadiah otomatis akan memiliki keinginan untuk memiliki produk tersebut. Dari adanya minat itulah nantinya Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun bisa mewujudkan tujuan lainnya yaitu menahan dana nasabah sebanyak dan selama mungkin agar bisa diputar untuk pembiayaan serta meningkatkan aset bank agar stabil.

Dari uraian tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa tujuan program Tabungan Prima Berhadiah ini berhubungan dengan ketepatan sasaran program dan sosialisasi program Tabungan Prima Berhadiah. Jika sasarnya sudah tepat kepada nasabah muamalat prioritas dengan sosialisasi *face to face* dan teknik *closing* yang handal dari *relationship manager* atau *customer service* maka tujuan program untuk menarik minat menabung nasabah atau Pegawai Negeri Sipil akan tercapai juga. Dapat disimpulkan pula bahwa tujuan program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah terwujud dan berjalan dengan baik.

4. Pemantauan Program

Pemantauan merupakan kegiatan untuk mengamati perkembangan pelaksanaan, mengidentifikasi dan mengantisipasi permasalahan yang timbul dalam pelaksanaannya kemudian mengambil tindakan apa yang harus dilakukan dalam mengatasi permasalahan tersebut.

Pemantauan program Tabungan Prima Berhadiah ini dilakukan sebagai bentuk perhatian kepada nasabah dan calon nasabah. Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun memantau perkembangan produk atau program Tabungan Prima Berhadiah dengan cara setiap bulan mengadakan evaluasi atau melakukan pembaharuan pada pilihan hadiah, nilai hadiah, penyempurnaan memo dan proses input data dari yang awalnya manual sekarang memakai sistem *sharepoint* agar lebih cepat dan praktis, proses pengadaan hadiah juga selalu dipercepat agar tidak mengecewakan nasabah. Semua pemantauan tersebut dikontrol langsung oleh kantor pusat.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa pemantauan program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah cukup baik karena dikontrol langsung oleh kantor pusat, dilakukan secara berkala dan semakin banyak atau sering mengevaluasi tentunya keseluruhan dalam program Tabungan Prima Berhadiah ini jadi *terupdate* dan itu yang akan menarik perhatian nasabah karena segala hal yang ditawarkan pada Tabungan Prima Berhadiah sudah diperbaharui. Dalam pelaksanaannya, pemantauan ini efektif tapi belum maksimal dikarenakan pemantauan hanya terbatas pada penyempurnaan produknya, sangat disayangkan sekali karena pemantauannya tidak ada komunikasi langsung atau survei pendapat nasabah

terkait Tabungan Prima Berhadiah padahal survei pendapat nasabah juga dapat dijadikan sebagai ukuran untuk menentukan efektivitas program terutama dari segi pemantauan perkembangan program.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung Pegawai Negeri Sipil di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, yang sesuai dengan indikator efektivitas menurut Budiani (2007). Terdapat beberapa indikator yang belum efektif yaitu dalam segi sosialisasi program yang belum maksimal hal ini dikarenakan sosialisasi program atau penyampaian informasi *face to face* terkait Tabungan Prima Berhadiah tidak menyeluruh kepada semua nasabah. Dari segi pemantauan program juga belum maksimal karena pemantauan program Tabungan Prima Berhadiah terbatas hanya pada penyempurnaan produknya saja, tidak ada pemantauan perkembangan program dari sisi pendapat nasabah atau komunikasi langsung dengan nasabah. Namun terdapat beberapa indikator lain seperti ketepatan sasaran program dan tujuan program yang telah tercapai dengan cukup efektif. Jadi peneliti menyimpulkan bahwa produk Tabungan Prima Berhadiah ini cukup efektif dalam menarik minat Pegawai Negeri Sipil dari segi ketepatan sasaran program dan tujuan program saja. Dan belum efektif dari segi sosialisasi program dan pemantauan program. Maka dari itu masih perlu adanya

perbaikan dalam proses pelaksanaan program Tabungan Prima Berhadiah, diharapkan kedepannya Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun lebih mengoptimalkan program Tabungan Prima Berhadiah dari segala aspek.



BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa mekanisme pemberian hadiah yang diterapkan pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah patuh dan sesuai dengan prinsip syariah. Dimana secara keseluruhan mekanisme pemberian hadiah yang diterapkan tidak ada yang menyimpang dari koridor syariah, hal ini menunjukkan adanya kepatuhan terhadap prinsip syariah terutama Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012.

Terkait faktor pendukung yang mempengaruhi minat menabung Pegawai Negeri Sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah yaitu karena keunggulan produk, *skill Relationship Manager* saat promosi dan *skill Creator* yang membuat *flyer*, faktor kebutuhan dan rekomendasi dari nasabah lain. Sedangkan faktor penghambatnya yakni karena kondisi finansial dan adanya kebutuhan lain yang lebih penting untuk diutamakan.

Produk Tabungan Prima Berhadiah ini cukup efektif dalam menarik minat menabung Pegawai Negeri Sipil dari segi ketepatan sasaran program dan tujuan program saja. Sedangkan dari segi sosialisasi program dan pemantauan program belum efektif, karena sosialisasi secara *face to face* tidak menyeluruh kepada semua

nasabah. Pemantauan program juga belum efektif karena tidak melibatkan pendapat nasabah.

B. Saran/Rekomendasi

Berdasarkan hasil pembahasan pada penelitian ini, maka peneliti memiliki beberapa saran atau rekomendasi sebagai berikut:

1. Bagi Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun

Untuk kedepannya sebaiknya *relationship manager* atau *customer service* memberikan sosialisasi *face to face* kepada seluruh nasabah mengenai Tabungan Prima Berhadiah karena penyampaian informasi secara *face to face* notabenenya lebih mudah ditangkap dan dipahami. Dan pemantauan program Tabungan Prima Berhadiah harus lebih dioptimalkan lagi terutama dari segi *monitoring* pendapat nasabah atau komunikasi langsung dengan nasabah.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji dan menambah variabel penelitian, juga perbanyak referensi yang terkait dengan topik penelitian agar hasil yang didapatkan lebih baik dan lengkap.

DAFTAR PUSTAKA

Buku :

Al Hadi, Abu Azam. *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Depok: Rajawali Pers, 2017.

al-Qur'an, 17:29.

al-Qur'an, 74:6.

Anggito, Albi dan Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Sukabumi: CV. Jejak, 2018.

Apriani, Rani dan Hartono. *Hukum Perbankan dan Surat Berharga*. Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2019.

Azam, Abdul Aziz Muhammad. *Fiqih Muamalat*. Jakarta: Bumi Aksara, 2010.

Darmadi. *Pengembangan Model Metode Pembelajaran dalam Dinamika Belajar Siswa*. Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2017.

Djaali. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2009.

Ibrahim. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2015.

Indrawijaya, Adam Ibrahim. *Teori, Perilaku, dan Budaya Organisasi*. Bandung: Refika Aditama, 2010.

- Ismail. *Akuntansi Bank (Teori dan Aplikasi dalam Rupiah)*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.
- Jahja, Yudrik. *Psikologi Perkembangan*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2011.
- Karim, Adiwarmanto A. *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2017.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2018.
- Muhamad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2018.
- Mulyana, Deddy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006.
- Mulyasa. *Manajemen Berbasis Sekolah*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014.
- Priansa, Donni Junni. *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: CV. Alfabeta, 2017.
- Sahrani, Sohari dan Ruf'ah Abdullah. *Fikih Muamalah*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.

- Schiffman, Leon G. dan Leslie Lazar Kanuk. *Perilaku Konsumen Edisi 7*, terj. Zoelkifli Kasip. Jakarta: Indeks, 2008.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- . *Metodologi Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001.
- . *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Syah, Muhibbin. *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2006.
- Tarigan, Azhari Akmal. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Al-Qur'an*. Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2012.
- Tulus, Agus. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Umam, Khotibul. *Perbankan Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016.
- Usman, Rachmadi. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.

Wiroso. *Penghimpun Dana dan Distribusi Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005.

Jurnal/Skripsi :

Amali, Muhammad Rifky. “Peranan Hadiah Pada Produk Tahapan Dana Mandiri Terhadap Peningkatan Nasabah Di KSP Giri Muria Kudus.” *Tugas Akhir*. Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2019.

Budiani, Ni Wayan. “Efektivitas Program Penanggulangan Pengangguran Karang Taruna Eka Taruna Bhakti Desa Sumerta Kelod Kecamatan Denpasar Timur Kota Denpasar.” *Jurnal Ekonomi dan Sosial INPUT*, Volume 2, (2007).

Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 86/DSN-MUI/XII/2012 tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah.

Hayuningtyas, Hananda Nur. “Upaya Peningkatan Minat Nasabah Terhadap Tabungan Simasda dan Tabungan Bersama pada PD. BPR Bank Boyolali.” *Tugas Akhir*. Surakarta: Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2017.

Kurniawati, Ramandhita Putri. “Analisis Hadiah Dalam Meningkatkan Minat Menabung Produk Sirela Di KSPPS Binama Semarang.” *Tugas Akhir*. Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2019.

- Latifah, Luluk. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Produk Tabungan Berjangka di BMT Usaha Gabungan Terpadu (UGT) Sidogiri Capem Galis Bangkalan.” *Skripsi*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019.
- Nisak, Khoirun. “Fatwa DSN MUI Nomor 86/DSN-MUI/XII/2012 Tentang Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah: Implementasi Pada BMT UGT Sidogiri Pasuruan.” *Jurnal Ekonomi Syariah: Teori dan Terapan*, Volume 4, Nomor 5, (Mei 2017).
- Nurul, Orizanti. “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Produk Simpanan Mudharabah (Studi Kasus pada KJKS BMT Muamalat Rowosari Kendal).” *Skripsi*. Semarang: IAIN Walisongo Semarang, 2011.
- Rosalina, Iga. “Efektivitas Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan Pada Kelompok Pinjaman Bergulir Di Desa Mantren Kec. Karangrejo Kabupaten Madetaan.” *Jurnal Efektivitas Pemberdayaan Masyarakat*, Volume 1, Nomor 1, (Februari 2012).
- Sholihah, Devi Mar’atus. “Efektivitas Pemberian Program Undian Berhadiah Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Di PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Sidoarjo.” *Tugas Akhir*. Surabaya: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas Surabaya, 2018.

Widyaningrum, Octavia Lailatul. “Peranan Hadiah Produk Simpanan Hasanah Terhadap Minat Nasabah Di KSPPS Berkah Mitra Hasanah Genuk Semarang.” *Tugas Akhir*. Semarang: UIN Walisongo Semarang, 2019.

Internet/Website :

Bank Muamalat Indonesia, “Program Tabungan Prima Berhadiah.” dalam <https://www.bankmuamalat.co.id/tabungan-consumer/program-tabungan-prima-berhadiah-tpb>, (diakses pada tanggal 14 Oktober 2021, pukul 21.23).

Bank Muamalat Indonesia. “Profil Bank Muamalat.” dalam <https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>, (diakses pada tanggal 26 Maret 2022, pukul 23.57).

Bank Muamalat Indonesia. “Program Tabungan Prima Berhadiah.” dalam <https://www.bankmuamalat.co.id/tabungan-consumer/program-tabungan-prima-berhadiah-tpb>, (diakses pada tanggal 11 Januari 2022, pukul 02.19).

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). “Booklet Perbankan Syariah.” dalam <http://www.ojk.go.id>, (diakses pada tanggal 22 Maret 2022, pukul 22.12).

Wawancara :

Faizah, Auliya. *Wawancara*, 29 Maret 2022.

Handoko, Nur. *Wawancara*, 30 Maret 2022.

Hardiana, Sandra. *Wawancara*, 5 April 2022.

Lestari, Yanti. *Wawancara*, 6 April 2022.

Munasaroh, Ely. *Wawancara*, 15 Februari 2022.

----- . *Wawancara*, 2 Maret 2022.

----- . *Wawancara*, 25 Maret 2022.

Sumardi, Rojak. *Wawancara*, 8 April 2022.

Sutomo. *Wawancara*, 29 Maret 2022.

Wijaya, Affandi Sophia. *Wawancara*, 24 September 2021.

----- . *Wawancara*, 15 Februari 2022.

----- . *Wawancara*, 2 Maret 2022.

----- . *Wawancara*, 25 Maret 2022.

