



Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

SARI RAMADANTI  
Dr. DESI ISNAINI, M.A.

**STRATEGI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP ARGAMA MAKMUR DALAM  
MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK  
TABUNGAN IB HIJRAH RENCANA  
(Studi kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur)**



Editor :  
YUNIDA EEN FRIYANTI, M.Si

**STRATEGI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP ARGAMAKMUR DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH RENCANA  
(Studi kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur)**



**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**SARI RAMADANTI**  
**NIM 1811140181**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO  
BENGKULU, 2022 M/1444 H**



HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi yang ditulis oleh Sari Ramadanti, NIM 1811140181 dengan judul "Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota (Arga Makmur)". Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam. Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diajukan dalam sidang *munaqasah*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu (UINFAS) Bengkulu.

Bengkulu, Juli 2022 M

Pembimbing I

Pembimbing II

  
**Dr. Dasi Isnaini, M.A.**  
NIP. 1974122022006042001

  
**Yunida Een Frivanti, M.Si**  
NIP. 198106122015032003





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu  
Telepon: (0736) 51171-51172-53879 Fax. (0736) 51172-51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul "**Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur)**". Oleh Sari Ramadanti NIM. 1811140181, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu pada :

Hari : Kamis

Tanggal : 1 Desember 2022 M / 7 Jumadil Awal 1444 H

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberikan gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 19 Desember 2022 M

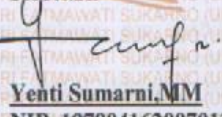
25 Jumadil Awal 1444 H

**Tim Sidang Munaqasyah**

Ketua

Sekretaris

  
**Dr. H. Supardi, M.Ag**  
NIP. 196504101993031007

  
**Yenti Sumarni, MM**  
NIP. 197904162007012020

Penguji I

Penguji II

  
**Dr. H. Supardi, M.Ag**  
NIP. 196504101993031007

  
**Yetti Afrida Indra, M.Ak**  
NIDN. 0214048401

Mengetahui,  
Dekan



## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Sari Ramadanti  
NIM : 1811140181  
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah  
Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “ Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur), adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran, dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 15 November 2022  
Yang Menyatakan,

  
Sari Ramadanti

## **MOTTO**

*“Kalau Kita Selalu Libatkan Allah Dalam Segala Urusan,  
Maka Allah Sendiri Yang Akan Melibatkan Manusia Untuk  
Mencintai Kita Apapun Keadaannya”*

*By: Sari Ramadanti*

## **PERSEMBAHAN**

*Sujud syukurku kusembahkan kepadamu ya Allah, Tuhan yang Maha Agung, dan Maha Tinggi atas takdirmu penulis bisa menjadi pribadi yang berpikir, berilmu dan bersabar. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal untuk masa depan penulis nanti, Aamiin.*

*Dengan ini penulis persembahkan karya ini untuk:*

- 1. Kepada orang yang sangat berharga dalam hidupku kedua orang tuaku yaitu Bapakku (Iswandi) dan Ibuku (Dahlana), motivator terbesar dalam hidup ku tak pernah henti-hentinya mendoakanku, menyayangiku, atas semua kerja keras pengorbanan dan kesabarannya lah mengantarkanku sampai ketahap ini.*
- 2. Untuk kakakku (Doni Dewantara) yang selalu memotivasiku selama ini dan yang telah memberikan semangat, dan selalu berdo'a untukku.*
- 3. Seluruh keluarga besar ku yang senantiasa selalu mendoakan dan mendukung setiap langkah ku.*
- 4. Dr. Desi Isnaini, MA, selaku pembimbing I dan bapak Yunida Een Fryanti, M.Si selaku pembimbing II, yang telah bersabar dalam membimbing serta mengarahkan penulis demi terselesaikannya skripsi ini.*
- 5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.*
- 6. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*



*Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam bidang administrasi.*

- 7. Kepada teman seperjuangan Pbs F Angkatan 2018 yang selalu memberi semangat dan kesan-kesan indah selama perkuliahan.*
- 8. Ucapan terimakasih untuk semua orang-orang baik disekelilingku yang selalu memberi motivasi, dukungan dan do'a dalam meraih cita-cita dan menyelesaikan pendidikan strata satu ini.*
- 9. Agama, Bangsa, dan Almamaterku.*
- 10. Civitas Akademik Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.*

## ABSTRAK

Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-Alun Kota Arga Makmur)

Oleh Sari Ramadanti, NIM: 1811140181.

Tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur belum memahami produk tabungan IB hijrah rencana dan untuk mengetahui strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman tentang produk tabungan IB hijrah rencana pada masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur. Peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan dengan metode kualitatif dengan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan sumber data primer dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah. Observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data dan display data. Dari hasil penelitian dan pembahasan ditemukan bahwa ada beberapa faktor penyebab kurangnya pemahaman masyarakat diantaranya faktor ekonomi yang kurang mencukupi, faktor sosial/lingkungan yang saling mempengaruhi, faktor pendidikan dan pengalaman yang minim, dan faktor informasi yang terbatas. Dan strategi yang digunakan diantaranya kegiatan sosialisasi yang rutin dilakukan, kegiatan edukasi yang rutin dilakukan, kegiatan edukasi dan bimbingan yang sedia setiap saat serta kegiatan bagi-bagi *dorprice*/hadiah untuk lebih menarik minat nasabah dan masyarakat yang belum menjadi nasabah.

**Kata Kunci:** *Strategi, Meningkatkan Pemahaman, IB Hijrah Rencana*

## **ABSTRACT**

*Strategy of Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur in  
Increasing Understanding of IB Savings Products  
Hijrah Plans (Case Study on Mountain People  
Alam RT 03 Arga Makmur City Square)*

*By Sari Ramadanti, NIM: 1811140181.*

*The purpose of this study is to find out the factors that cause the people of Gunung Alam RT 03 Arga Makmur town square not to understand the IB savings product hijrah plan and to find out the strategy of Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur in increasing understanding of the IB savings product hijrah plan in Gunung Alam community RT 03 Arga Makmur town square. Researchers used this type of field research with qualitative methods with a descriptive qualitative approach, with primary data sources and data collection techniques used were. Observation, interview, and documentation. The data analysis technique used is data reduction and data display. From the results of the research and discussion, it was found that there are several factors causing the lack of public understanding including insufficient economic factors, social/environmental factors that influence each other, minimal education and experience factors, and limited information factors. And the strategies used include routine socialization activities, routine educational activities, educational and guidance activities that are available at any time as well as doprice/gift distribution activities to attract more customers and the public who are not yet customers.*

***Keywords: Strategy, Improving Understanding, IB Hijrah Plan***

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur)”**. Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. KH. Zulkarnain, M. Pd., MH, selaku PLT Rektor UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
2. Drs. Supardi, M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu.
3. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu

yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.

4. Seluruh staf karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu.
5. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini peneliti menyadari akan banyaknya kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini kedepannya.

Bengkulu, Desember 2022 M

**Sari Ramadanti**  
**NIM 1811140181**



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMBUTAN</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>v</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>ix</b>
<b>ABSTARCT</b> .....	<b>x</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvi</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian.....	7
1. Kegunaan Teoritis .....	7
2. Kegunaan Praktis .....	8
E. Penelitian Terdahulu .....	8
F. Metode Penelitian .....	14
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	14
2. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	15
3. Informan Penelitian .....	15
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data .....	16
5. Teknik Analisis Data .....	18
G. Penelitian Sistematika Penulisan.....	20

### **BAB II KAJIAN TEORI**

A. Kajian Teori .....	22
1. Strategi .....	22
2. Pemahaman .....	26
a. Pengertian Pemahaman.....	26
b. Bentuk-bentuk Pemahaman .....	27
c. Tingkat-Tingkat Pemahaman Produk .....	28
d. Strategi Pemahaman Produk.....	30

e. Strategi Meningkatkan Pemahaman .....	31
f. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemahaman	33
3. Produk Tabungan IB Hijrah Rencana.....	36
a. Tabungan IB Hijrah Rencana .....	36
b. Pengertian Tabungan .....	38
4. Masyarakat .....	41
B. Kerangka Konsep .....	42

### **BAB III GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

A. Sejarah Bank Muamalat Indonesia.....	43
B. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia.....	46
C. Produk-Produk Bank Muamalat Indonesia .....	47
D. Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur .....	57
E. Struktur Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur .....	58

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian .....	59
B. Pembahasan.....	77

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	85
B. Saran.....	86

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>87</b>
-----------------------------	-----------

### **LAMPIRAN**

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1: Kerangka Berpikir Penelitian.....	42
Gambar 3.1 : Struktur Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur	58

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1: Form Pengajuan Judul
- Lampiran 2: Daftar Hadir Seminar Proposal
- Lampiran 3: Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
- Lampiran 4: Halaman Pengesahan Seminar Proposal
- Lampiran 5: Surat Penunjukkan Pembimbing Skripsi
- Lampiran 6: Halaman Pengesahan Izin Penelitian
- Lampiran 7: Surat Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 8: Surat Keterangan Penelitian
- Lampiran 9: Lembar Bimbingan I dan II
- Lampiran 10: Pedoman Wawancara
- Lampiran 11: Rekap Hasil Wawancara
- Lampiran 12: Daftar Hadir Ujian Komprehensif
- Lampiran 13: Blanko Nilai Ujian Komprehensif
- Lampiran 14: Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 15: Biografi Penulis





# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan Lembaga Keuangan saat ini telah mengalami banyak perubahan. Setiap lembaga keuangan dihadapkan dengan masalah mengenai pemasaran maka dari itu, dapat merumuskan rencana strategi pemasaran kompetitif yang efektif, perusahaan perlu mendapatkan sejauh mungkin segala sesuatu mengenai pesaingnya. Perusahaan harus terus menerus membandingkan produk, harga, saluran dan promosi miliknya dengan milik pesaingnya. Dengan cara ini perusahaan akan dapat menemukan kekurangan atau keunggulan kompetitif yang ada, dan dapat melakukan kampanye yang kuat terhadap pesaing dan bila perlu dapat menyiapkan pertahanan yang kuat terhadap aksi pesaing.<sup>1</sup>

Banyak perusahaan berlomba-lomba membuat strategi pemasaran untuk menarik pelanggannya, hal tersebut juga terjadi pada industri perbankan, termasuk perbankan syariah. Strategi pemasaran mempunyai peranan penting untuk keberhasilan usaha perusahaan umumnya dan bidang pemasaran khususnya. Strategi pemasaran harus dapat

---

<sup>1</sup> .Abbas Afnan, “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hijrah Rencana Pada Bank Muamalat Cabang Manado*”. Jurnal Administrasi Bisnis Vol.8 No.1. tahun 2019, hal.55.

memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran.

Setiap bank syariah memiliki berbagai macam-macam produk yang disediakan atau ditawarkan sesuai pada kebutuhan masyarakat. Di dalam penawaran suatu produk akan timbul persaingan pada bank-bank syariah dan perlu adanya suatu strategi dalam melakukan pemasaran. Hal ini dilakukan agar masyarakat mengetahui dan berminat untuk mengambil manfaat dari produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan. Walaupun potensi pengembangan perbankan syariah di Indonesia sangat besar namun tidak diikuti dengan kemampuan bank syariah untuk menciptakan loyalitas nasabahnya untuk menabung di bank syariah awal 2019, *market share* perbankan syariah nasional hanya mampu mencapai 5,94%.<sup>2</sup> Berdasarkan survei awal yang dilakukan, dengan melihat jumlah angka nasabah produk tabungan ib hijrah rencana yang dimiliki oleh Bank Muamalat yang terbilang masih sedikit, maka disinilah strategi meningkatkan pemahaman sangat dibutuhkan untuk mempengaruhi para masyarakat yang belum menggunakan produk Tabungan IB Hijrah Rencana ini sehingga dengan demikian maka jumlah angka nasabah dapat meningkat

---

<sup>2</sup> Novika, Soraya, "*Market Share Perbankan Syariah Kuartal-I 2019 Turun*". diakses 2 Desember 2021. <https://www.alinea.id/bisnis/market-share-perbankan-syariah-kuartal-i-2019-turun-b1XeF9j1v>.

dikarenakan strategi meningkatkan pemahaman yang dilakukan oleh pihak bank berhasil dan mampu menarik minat nasabah.<sup>3</sup>

Salah satu produk yang diciptakan oleh Bank Muamalat KCP Kota Arga Makmur adalah produk tabungan IB Hijrah Rencana, tabungan dengan setoran rutin setiap bulan yang tidak dapat di ambil (sewaktu-waktu) untuk mewujudkan keinginan nasabah untuk melanjutkan pendidikan, melangsungkan pernikahan, beribadah haji atau berwisata, membayar uang muka rumah, membeli kendaraan, berkorban saat idul adha, mempersiapkan pension atau hari tua.

Dengan diciptakannya produk tabungan IB Hijrah Rencana, diharapkan menjadi solusi perencanaan keuangan syariah bagi mereka yang hendak menabung namun juga hendak memenuhi kebutuhan atau perencanaan dimasa yang akan datang. Sehingga nasabah perlu menabung untuk masa depannya dan untuk perlindungan asuransi jiwa ditempat berbeda. Dengan adanya kegiatan sosialisasi dan promosi yang sesuai diharapkan agar masyarakat mengetahui tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana ini. Karena banyaknya persaingan antar bank saat ini, maka Bank Muamalat KCP Kota Agra Makmur harus memiliki strategi pemasaran tabungan IB Hijrah Rencana, dengan proses meningkatkan pemahaman yang dapat menarik minat.

---

<sup>3</sup> Novika, Soraya, "*Market Share Perbankan Syariah Kuartal-I 2019 Turun*".....(diakses 2 Desember 2019).

Bank Muamalat KCP Arga Makmur dalam menjual produknya kepada nasabah yaitu dengan membagi pasar menjadi beberapa jenis sesuai dengan keinginan dan kriteria pihak bank dan dapat mempermudah pihak bank dalam menentukan nasabah sasarannya. Salah satu produk yang dipasarkan oleh Bank Muamalat KCP Arga Makmur yaitu tabungan Hijrah Rencana yang dipersembahkan bagi nasabah perseorangan untuk mewujudkan impian dimasa depan melalui jalan syariah. menawarkan beragam produk perbankan kepada masyarakat. Secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi tiga bagian besar, yaitu: Produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), produk jasa (*service*). Setiap Bank Syariah Mandiri memiliki bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.<sup>4</sup>

Di dalam menawarkan produknya maka terjadi persaingan antara bank yang lainnya seperti dengan bank konvensional sehingga perlu adanya strategi di dalam pemasaran masing-masing bank tersebut. Hal ini agar masyarakat mengetahui dan berminat untuk mengambil manfaat dari produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhannya. Di samping itu strategi pemasaran yang diterapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut Bank

---

<sup>4</sup> Andi S Soekotjo, Kepala Cabang Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur, Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.

Muamalat KCP Arga Makmur dalam menjual produknya kepada nasabah yaitu dengan membagi pasar menjadi beberapa jenis sesuai dengan keinginan dan kriteria pihak bank dan dapat mempermudah pihak bank dalam menentukan nasabah sasarannya.

Salah satu produk yang dipasarkan oleh Bank Muamalat KCP Arga Makmur yaitu tabungan hijrah rencana yang dipersembahkan bagi nasabah perseorangan untuk mewujudkan impian di masa depan melalui jalan syariah. Perkembangan tersebut tidak berdampak terhadap tingkat pemahaman masyarakat tentang produk Bank Muamalat Indonesia terutama produk tabungan IB Hijrah Rencana hal ini menjadi permasalahan di Bank Muamalat KCP Arga Makmur dan berdasarkan observasi awal ke masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun- alun Kota Arga Makmur yang lokasi nya lumayan dekat dengan bank Muamalat tapi masyarakat masih minimnya pemahaman dan belum mengerti pada produk tabungan IB Hijrah Rencana.

Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti kepada pihak Kepala Cabang Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur diketahui bahwa bank sudah pernah melakukan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat Gunung Alam kota Arga Makmur seperti menjelaskan perbedaan bank syariah dan konvensional, menjelaskan berbagai macam jenis tabungan yang dimiliki dan membagikan brosur kepada



masyarakat agar masyarakat dapat memilih produk yang mereka perlukan, dalam kegiatannya pihak bank memberikan informasi lebih tentang tabungan IB Hijrah Rencana dikarenakan tabungan tersebut masih jarang digunakan oleh masyarakat, hanya sedikit masyarakat yang memiliki tabungan IB Hijrah rencana. Dari adanya kegiatan sosialisasi yang dilakukan, pihak bank berharap agar lebih banyak masyarakat yang menjadi nasabah tabungan IB Hijrah Rencana sebagai tabungan mereka untuk masa depan.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk meneliti masalah ini dan mengangkat judul “Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur)”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas maka peneliti merumuskan masalah ini adalah sebagai berikut :

1. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur belum memahami produk tabungan IB hijrah rencana ?
2. Bagaimana strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman tentang produk tabungan IB hijrah rencana pada masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur belum memahami produk tabungan IB hijrah rencana.
2. Untuk mengetahui strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman tentang produk tabungan IB hijrah rencana pada masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur.

### **D. Kegunaan Penelitian**

#### **1. Kegunaan Teoritis**

Bagi mahasiswa menambah pengetahuan dalam Strategi Bank Muammalah Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana, serta menjadi masukan yang berguna untuk penelitian selanjutnya. Bagi dosen dan guru penelitian ini diharapkan bisa menghasikan pemikiran yang nantinya dapat dijadikan tambahan literatur khasanah keilmuan serta dapat memberikan kontribusi dalam hal Strategi Bank Muamalah Indonesia KCP Arga Makmur dalam

meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Agra Makmur). Serta bagi akademik pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menjadi meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Agra Makmur.

## **2. Kegunaan Praktis**

### **a. Bagi Bank Muamalah Indonesia KCP Arga Makmur**

Diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang dalam hal antisipasi untuk meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur.

### **b. Bagi Masyarakat**

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi tentang produk tabungan IB hijrah rencana dan bisa menggunakan jasa produk tersebut.

## **E. Penelitian Terdahulu**

1. Skripsi oleh Erniwati, Judul **“Analisis Pemahaman Nasabah Terhadap Produk Bank Syariah Muamalat Indonesia KCP Gajah Mada Medan”**, Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi. Rumusan masalah

dalam penelitian ini adalah analisis tingkat pemahaman nasabah terhadap produk bank yang ditawarkan seperti produk *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*, *murabahah*, dan *wadi'ah*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan program komputer SPSS versi 16.0. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa nasabah hanya memahami produk-produk yang mereka gunakan saja, pihak bank kurang melakukan sosialisasi tentang produk yang mereka tawarkan sehingga nasabah tidak terlalu paham terhadap produk-produk yang ditawarkan bank.<sup>5</sup> Adapun perbedaan penelitian di atas dengan penelitian yaitu, penelitian di atas terfokus pada strategi bersaing strategi pemasaran sedangkan peneliti lebih fokus pada pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana dan persamaan dengan penelitian yaitu sama-sama meneliti nasabah dan masyarakat.

2. Skripsi oleh Akhmad Nurasikin, Judul ***“Strategi Pemasaran Warung Mikro Bank Syari’ah Mandiri (BSM) Cabang Kendal”***, Prodi Ekonomi Islam Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana implikasi dari strategi pemasaran warung mikro BSM Cabang Kendal. Metode

---

<sup>5</sup> Erniwati, “Analisis Pemahaman Nasabah Terhadap Produk Bank Syariah Muamalat Indonesia KCP Gajah Mada Medan”, *Skripsi*, Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi, (Medan, 2012).

yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif yang sebagian hasilnya memberikan gambaran berupa kata-kata dan bukan angka-angka. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan berimplikasi positif terhadap kemajuan usaha para nasabahnya, serta mengalami peningkatan prestasi yang cukup baik berawal pada kehadirannya 11 November 2011 sampai dengan akhir April 2013.<sup>6</sup> Pesamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama membahas tentang bank muamalah dan jenis penelitian yang digunakan sama-sama jenis penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah perbedaan waktu dan lokasi penelitian.

3. Skripsi oleh Eliyah, Judul ***“Strategi Pemasaran Tabungan Muamalat Prima IB dalam Meningkatkan Dana Ritel (Tabungan) pada Bank Muamalat Indonesia”***, Prodi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pemasaran Tabungan Muamalat Prima IB dalam meningkatkan dana ritel dan bagaimana pengaruh strategi pemasaran Tabungan Muamalat Prima IB dalam meningkatkan dana ritel. Metode yang

---

<sup>6</sup> Akhmad Nurasikin, *“Strategi Pemasaran Warung Mikro Bank Syari’ah Mandiri (BSM) Cabang Kenda”*, (Semarang: IAIN Walisongo, 2008).

digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan Bank Muamalat pada produk Tabungan Muamalat Prima IB adalah melalui pendekatan *Below The Line* dengan program *Reward Nisbah*, *Kilau Emas*, dan Tabungan IB Muamalat Prima. Pesamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama membahas tentang Muamalat dan jenis penelitian yang digunakan sama-sama jenis penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah penelitain membahas tentang tabungan IB Hijrah Rancana, bank yang diteliti, lokasi penelitian dan waktu dalam penelitian.<sup>7</sup>

4. Jurnal Nasional oleh Amena Kristiani Sitanggang, Judul **“Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Keuangan di Deli Serdang Studi Kasus Tanjung Morawa”**, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol. 2 No. 7. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pemahaman masyarakat Deli Serdang di Kecamatan Tanjung Morawa terhadap Perbankan dan Produknya. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif dalam bentuk tabulasi, grafik, tabel, frekuensi dan *crosstabs*. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa

---

<sup>7</sup> Eliyah, “*Strategi Pemasaran Tabungan Muamalat Prima Ib Dalam Meningkatkan Dana Ritel (Tabungan) Pada Bank Muamalat Indonesia*”, (Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2014).

nasabah hanya memahami beberapa produk keuangan yang mereka gunakan saja, dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap produk keuangan bank masih kurang melakukan sosialisasi serta dengan tingkat pemahaman masyarakat yang cukup dapat mempermudah dalam menentukan produk keuangan yang mereka ingin dan butuhkan.<sup>8</sup> Pesamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama membahas tentang pemahaman masyarakat tentang produk perbankan dan jenis penelitian yang digunakan sama-sama jenis penelitian deskriptif. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah penelitin membahas tentang tabungan IB Hijrah Rancana, bank yang diteliti, lokasi penelitian dan waktu dalam penelitian.

5. Jurnal Internasional oleh Anny Ratnawati, Judul **“Potensi dan Strategi Pengembangan Bank Syariah di Indonesia: Kajian Produk Syari’ah dari Segi Fiqih Mu’amalat”**, Jurnal Hukum Islam (JHI) Volume 9 Nomor 2, Desember 2011 (251-271) ISSN (P): 1829-7382 Institut Pertanian Bogor (IPB). Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana perspektif masyarakat terhadap bank syariah, bagaimana

---

<sup>8</sup> Amena Kristiani Sitanggang, “Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Keuangan di Deli Serdang Studi Kasus Tanjung Morawa”, *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* Vol. 2 No. 7.

preferensinya, serta variabel apa yang mempengaruhi preferensi masyarakat. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif, analisis tabulasi silang, dan analisis kuantitatif. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa secara umum sikap masyarakat terhadap sistem suku bunga masih rinci, yakni suku bunga bertentangan dengan syariat Islam sedangkan dalam transaksi perbankan mereka masih menggunakan sistem konvensional. Masyarakat masih kesulitan memahami istilah teknis perbankan syariah, karena itu proses sosialisasi dan edukasi tentang sistem ekonomi Islam merupakan kebutuhan yang diperlukan dalam mendorong perkembangan perbankan syariah di masa depan.<sup>9</sup> Pesamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama membahas tentang pemahaman masyarakat tentang bank syariah dan produknya. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah penelitian membahas tentang tabungan IB Hijrah Rancana dengan metode kualitatif sedangkan jurnal ini menggunakan kuantitatif, bank yang diteliti, lokasi penelitian dan waktu dalam penelitian.

---

<sup>9</sup> Anny Ratnawati, "Potensi dan Strategi Pengembangan Bank Syariah di Indonesia: Kajian Produk Syari'ah dari Segi Fiqih Mu'amalat", *Jurnal Hukum Islam (JHI)* Volume 9 Nomor 2, Desember 2011 (251-271) ISSN (P): 1829-7382 Institut Pertanian Bogor (IPB).



## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan dengan menggunakan metode kualitatif dan kajian pustaka. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang temuannya diperoleh berdasarkan paradigma, strategi dan implementasi model secara kualitatif.<sup>10</sup> Penelitian lapangan merupakan studi terhadap kualitas kehidupan sosial masyarakat secara langsung. Kajian pustaka dilakukan dengan mencari data atau informasi riset melalui membaca jurnal ilmiah, buku-buku referensi dan bahan-bahan publikasi yang tersedia di perpustakaan.<sup>11</sup> Peneliti melakukan pendekatan mengenai Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur.

Selanjutnya pendekatan yang digunakan dalam pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dimana sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data diskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Metode penelitian diskriptif

---

<sup>10</sup>Rusyidi Sulaiman dan Muhammad Kholid, *Pengantar Metode Penelitian Dasar*, (Surabaya : EIKAF, 2007), hal. 38.

<sup>11</sup> Rohsady Ruslan, *Metode Penelitian : Public Relations dan Komunikasi*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), hal.31-32.

adalah metode yang digunakan untuk mendapatkan gambaran keseluruhan objek penelitian secara akurat. Pelaksanaan metode penelitian diskriptif tidak terbatas hanya sampai pada pengumpulan data dan penyusunan data, tapi meliputi analisis interpretasi tentang arti data tersebut.

## **2. Waktu dan Lokasi Penelitian**

Penelitian ini akan dilakukan di Bank muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dan Masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur terhitung dari tanggal 22 Juni 2022 sampai tanggal 1 Desember 2022.

## **3. Informan Penelitian**

Dalam penelitian kualitatif, istilah objek penelitian sering disebut sebagai *informan* yaitu pelaku yang memahami objek penelitian. Jadi informan yang dimaksud disini adalah orang yang memberikan informasi tentang data yang dibutuhkan oleh peneliti. Adapun objek dari penelitian ini adalah bapak Andi S Soekotjo selaku kepala cabang, ibu Tisra Dela Sari selaku *sales marketing funding* di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dan masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur. Masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur terdiri dari 315 jiwa dan masyarakat yang dijadikan informan sebanyak 10 orang, peneliti mengambil informan penelitian pada masyarakat dengan

teknik *sampling insidental*. *Sampling insidental* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel bila dipandang orang tersebut cocok sebagai sumber penelitian.<sup>12</sup>

#### **4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data**

##### **a. Sumber Data**

##### **1) Data Primer**

Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian yang diperoleh melalui observasi dan wawancara. Dengan demikian, data yang peneliti peroleh adalah data primer yang diperoleh dari sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan. Yaitu hasil wawancara yang disebarkan kepada beberapa informan yang sesuai dengan target sasaran dan dianggap mewakili seluruh informan yang dalam penelitian ini adalah kepala cabang, *marketing funding* Bank Muamalat dan masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, ...hal.85.

<sup>13</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal.137.

## 2) Data Sekunder

Data sekunder yaitu data tambahan berupa informasi yang akan melengkapi data primer, baik itu berupa dari dokumen, skripsi, arsip, artikel, dan buku-buku atau karya ilmiah lainnya.<sup>14</sup>

### b. Teknik Pengumpulan Data

Cara yang digunakan oleh peneliti dalam melakukan penelitian untuk memperoleh data dengan cara yaitu :

#### 1) Observasi

Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap permasalahan atau gejala yang tampak pada objek penelitian. Dalam hal ini peneliti melakukan penelitian observasi langsung yaitu dengan cara mengumpulkan data secara langsung melalui pengamatan di lapangan terhadap aktivitas yang akan dilakukan untuk mendapatkan data tertulis yang dianggap relevan dan peneliti juga datang langsung ke tempat penelitian. Bentuk observasi yang digunakan adalah bentuk observasi berstruktur, yaitu peneliti telah mengetahui aspek atau aktivitas apa yang akan diamati, yang relevan dengan masalah dan tujuan penelitian.

#### 2) Wawancara

---

<sup>14</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D.* (Bandung: Alfabeta, 2016). h.137

Wawancara adalah proses tanya jawab yang real dilakukan dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka dan mendengarkan secara langsung informasi-informasi. Penulis melakukan wawancara kepada bapak Andi S Soekotjo selaku kepala cabang, ibu Tisra Dela Sari selaku *sales marketing funding* Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dan masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur.

### 3) Dokumentasi

Pada teknik pengumpulan data dengan cara dokumentasi ini, peneliti mencari catatan peristiwa yang telah lalu yang ada Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur, itu berupa tulisan, gambar, dan karya-karya monumental lainnya.

## 5. Teknik Analisis Data

Setelah data yang diperoleh di lapangan melalui wawancara terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif (bentuk uraian-uraian terhadap subjek yang diamati) selanjutnya pembahasan disimpulkan secara deduktif yaitu menarik

kesimpulan dari pertanyaan yang bersifat umum menuju ke pernyataan yang bersifat khusus.

a. Reduksi Data

Peneliti akan melakukan reduksi terhadap hasil penelitian yang berkaitan dengan Strategi Bank Muamalah Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur.

b. Display data

Peneliti akan melakukan display data terhadap hasil penelitian yang berkaitan dengan Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur.

c. *Conclusion* atau *verification* data

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan

kesimpulan yang kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif yang diharapkan adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remeng-remeng atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.<sup>15</sup>

#### G. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyusun sistematika penulisan dalam beberapa BAB yang terdiri dari : **BAB I** yaitu pendahuluan, terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan dari penelitian ini berupa kegunaan teoritis dan praktis, metode penelitian yang meliputi jenis dan pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek atau informan penelitian, sumber dan teknik pengumpulan data, teknik analisis data, sistematika penulisan.

**BAB II** yaitu kajian teori teori dari berbagai referensi yang terkait dengan substansi penelitian ini, kajian teori yang dibahas yaitu, Strategi, pemahaman, pengertian pemahaman, bentuk-bentuk pemahaman, pengertian nasabah,

---

<sup>15</sup> Rahmat Sahid, *Analisis Data Penelitian Kualitatif Model Miles dan Huberman*, (Pasca UMS. 2011), hal. 52.

faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah, tabungan, pengertian tabungan, tabungan IB Hijrah Rencana, masyarakat dan Kerangka konsep.

**BAB III** yaitu tentang deskripsi lokasi penelitian, sejarah terbentuknya, demografi, keadaan sosial, visi dan misi, tugas dan fungsi.

**BAB IV** yaitu tentang hasil penelitian dan pembahasan yang berisi tentang deskripsi data, hasil penelitian dan pembahasan.

**BAB V** yaitu penutup yang berisi kesimpulan dan saran-saran.

**Daftar Pustaka**

**Lampiran**



## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Kajian Teoritis**

##### **1. Strategi**

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos* yang di ambil dari kata *staros* yang berarti militer dan *Agyang* berarti memimpin. Pada awalnya strategi (*strategy*) di defenisikan sebagai berbagai cara untuk mencapai tujuan. Konteks awalnya, penggunaan konsep strategi digunakan dalam dunia militer. Sejalan dengan perkembangan zaman, strategi digunakan untuk semua kegiatan organisasi termasuk keperluan ekonomi, sosial budaya dan agama.<sup>16</sup> Strategi adalah keseluruhan upaya dalam rangka mencapai sasaran dan mengarah ke pengembangan rencana marketing yang terperinci. Strategi ini mengkhususkan diri pada arah yang dituju dan sepenuhnya saling mendukung-realistik dan dapat dituangkan ke dalam rencana pemasaran yang jelas.<sup>17</sup>

Sukristono mengemukakan strategi sebagai suatu rencana yang akan dilakukan untuk mencapai misi perusahaan, adapun misi adalah sasaran yang ingin

---

<sup>16</sup> Ismail Solihin, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2009), hal. 69.

<sup>17</sup> Setyo Sudrajat, *Manajemen Jasa Bank:Bank Marketing II*, (Jakarta: infoBank, 1994), hal. 17.

dicapai.<sup>18</sup> Strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh seorang pengusaha. Oleh karena itu strategi pemasaran merupakan kombinasi dari bauran pemasaran yang akan diterapkan oleh pengusaha untuk melayani pasarnya. Bauran pemasaran ini haruslah diatur sedemikian rupa sehingga akan dapat berfungsi sebagai senjata yang tepat dalam pertandingannya dengan pasar melawan pesaing-pesaingnya. Dengan demikian senjata itu harus disesuaikan dengan keadaan pasar serta kondisi persaingan yang dihadapinya.<sup>19</sup>

Penyusunan strategi pemasaran menyangkut proses kegiatan keadaan di dalam perusahaan dan keadaan di luar perusahaan ada dua faktor yang harus diperhatikan yaitu:

a. Faktor Eksternal

Meliputi penganalisaan terhadap faktor-faktor diluar perusahaan seperti keadaan pasar, persaingan perkembangan teknologi, keadaan ekonomi, peraturan dan kebijakan pemerintah, keadaan sosial, budaya dan politik. Faktor eksternal merupakan faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, namun demikian faktor ini perlu dianalisa oleh bagian pemasaran

---

<sup>18</sup> Sukristono, *Perencanaan Strategi Bank, Edisi 2* (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1992) 336-337

<sup>19</sup> Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*. (Yogyakarta: BPFE, 2014), hal. 163-164.

perusahaan karena faktor ini dapat menimbulkan kesempatan dan ancaman bagi pemasaran produk yang dilakukan oleh perusahaan.

b. Faktor Internal

Meliputi penganalisaan terhadap faktor-faktor di dalam perusahaan itu sendiri atau dengan kata lain merupakan penganalisaan terhadap faktor-faktor yang berkaitan langsung dengan pelaksanaan fungsi perusahaan yang meliputi: keuangan, pemasaran, produk dan sumber daya manusia. Faktor internal merupakan faktor yang dikendalikan oleh perusahaan.<sup>20</sup> Strategi pemasaran merupakan suatu alat fundamental yang telah di rencanakan dalam untuk mencapai suatu tujuan perusahaan dengan cara mengembangkan keunggulan dalam bersaing yang berkesinambungan melalui pasar dan program yang dipakai dalam melayani pada pasar sasaran.<sup>21</sup>

Strategi pemasaran bagi setiap perusahaan dapat berfungsi sebagai:

- 1) Respon organisasi untuk menanggapi dan menyesuaikan diri terhadap lingkungan sepanjang siklus iklim.

---

<sup>20</sup> Philip Kotler. *Dasar-Dasar Pemasaran*. (Jakarta: Intermedia, 2000), hal. 365.

<sup>21</sup> Iban Sofyan. *Manajemen Strategi*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015), hal. 18.

- 2) Upaya untuk membedakan dirinya dari pesaing dengan menggunakan kekuatan korporat untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang lebih dalam lingkungan tertentu.
- 3) Kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis dan memberikan kesatuan arah bagi semua mitra internal perusahaan.
- 4) Pedoman dalam mengalokasikan sumber daya dan usaha organisasi.
- 5) Suatu alat untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan dalam melayani pasar sasaran.<sup>22</sup>

Strategi pemasaran yang efektif memerlukan basis pengetahuan tentang konsumen untuk itu pemasar perlu melakukan beberapa hal sebagai berikut:

- 1) Mengoptimalkan riset pemasaran untuk mengetahui keinginan yang paling diinginkan oleh konsumen.
- 2) Mengoptimalkan riset mengenai manfaat dan harga produk yang diinginkan, gaya (*style*) dan model yang menunjukkan prestise ketika produk diposisikan, respon customer terhadap bauran pemasaran dan analisis persepsi dan kepuasan pelanggan ketika telah menggunakan produk.

---

<sup>22</sup> Iban Sofyan. *Manajemen Strategi.....*, hal. 20.

- 3) Melakukan penyesuaian bauran pemasaran terhadap keinginan *customer*.
- 4) Setiap fungsi manajemen memberikan kontribusi tertentu pada saat penyusunan strategi pada level yang berbeda. Perusahaan memiliki kendali yang terbatas terhadap lingkungan eksternal, sementara pemasaran memiliki kontak paling besar dengan lingkungan eksternal. Oleh karena itu, pemasaran harus mampu mencapai kesesuaian perusahaan dengan lingkungannya (saat ini dan yang akan datang) dalam rangka memberi pertimbangan kepada manajemen tentang:
  - a) Bisnis yang dijalankan pada saat ini dan jenis bisnis yang dapat dimasuki di masa mendatang.
  - b) Cara menjalankan pemasaran yang sukses dalam lingkungan yang kompetitif berdasarkan keserasian nilai produk, harga, promosi dan distribusi dalam melayani pasar sasaran.<sup>23</sup>

## **2. Pemahaman**

### **a. Pengertian Pemahaman**

Pemahaman bukan kegiatan berpikir semata, melainkan pemindahan letak dari dalam berdiri di situasi atau dunia orang lain. Mengalami kembali situasi yang dijumpai pribadi lain di dalam berbisnis

---

<sup>23</sup> Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah*. (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hal. 119-120.

(sumber pengetahuan tentang hidup, kegiatan melakukan pengalaman pikiran), pemahaman yang terhayati. Pemahaman merupakan suatu kegiatan berpikir secara diam-diam, menemukan dirinya dalam orang lain.<sup>24</sup>

b. Bentuk-bentuk Pemahaman

Pemahaman mencakup kemampuan untuk menangkap makna dan arti dari bahan yang dipelajari mengambil dari taksonomi Bloom, yaitu suatu taksonomi yang dikembangkan untuk mengklasifikasikan tujuan instruksional. Bloom membagi kedalam 3 kategori, yaitu termasuk salah satu bagian dari aspek kognitif karena dalam ranah kognitif tersebut terdapat aspek pengetahuan, pemahaman, penerapan, analisis, sintesis, dan evaluasi. Keenam aspek di bidang kognitif ini merupakan hirarki kesukaran tingkat berpikir dari yang rendah sampai yang tertinggi.<sup>25</sup> Pemahaman dapat dijabarkan menjadi tiga, yaitu :

- 1) Menerjemahkan (*translation*), pengertian menerjemahkan disini bukan saja pengalihan (*translation*), arti dari bahasa yang satu kedalam

---

<sup>24</sup>Poesprodjo, Pengertian Pemahaman. Tersedia di <http://ian43.wordpress.com/2010/12/17/pengertian-pemahaman/> di akses tanggal 03 Desember 2021

<sup>25</sup> W.S. Winkel. *Psikologi Pengajaran*. (Jakarta: Gramedia, 2012), hal. 201.

bahasa yang lain, dapat juga dari konsepsi abstrak menjadi suatu model, yaitu model simbolik untuk mempermudah orang mempelajarinya. Pengalihan konsep yang dirumuskan dengan kata –kata kedalam gambar grafik dapat dimasukkan dalam kategori menerjemahkan.

- 2) Menginterpretasi (*interpretation*), kemampuan ini lebih luas daripada menerjemahkan yaitu kemampuan untuk mengenal dan memahami ide utama suatu komunikasi.
- 3) Mengekstrapolasi (*extrapolation*), agak lain dari menerjemahkan dan menafsirkan, tetapi lebih tinggi sifatnya. Ia menuntut kemampuan intelektual yang lebih tinggi.<sup>26</sup>

#### c. Tingkat-Tingkat Pemahaman Produk

Pemahaman dapat dibedakan dalam tiga kategori antara lain sebagai berikut:

- 1) Tingkat terendah adalah pemahaman terjemahan, mulai dari menerjemahkan dalam arti yang sebenarnya, mengartikan prinsip-prinsip.
- 2) Tingkat kedua adalah pemahaman penafsiran, yaitu menghubungkan bagian-bagian terendah dengan yang diketahui berikutnya, atau menghubungkan

---

<sup>26</sup> Suke Silversius, *Pengertian Pemahaman*, (Bandung: Rineka Cipta, 2010), hal. 28

dengan kejadian, membedakan yang pokok dengan yang bukan pokok.

- 3) Tingkat ketiga merupakan tingkat tertinggi yaitu pemahaman ekstrapolasi.

Oleh karena itu maka pemahaman merupakan kemampuan seseorang untuk memahami serta mengingat kembali apa yang telah dia terima berikut tahapannya :

- 1) Tahap pertama, perhatian yaitu proses untuk menyadari sesuatu atau orang. Perhatian ini bisa berupa perhatian atas faktor lingkungan yang berpengaruh, peristiwa dan objek.
- 2) Tahap kedua, pengkodean dan penyederhanaan. Dalam pengkodean butuh informasi yang mentah untuk ditafsirkan dan mengevaluasi lingkungan kita. Proses ini dapat menghasilkan tafsiran dan evaluasi yang berbeda pada orang yang sama.
- 3) Tahap ketiga, penyimpanan dan mengingat. Fase ini memasukkan penyimpanan informasi pada ingatan jangka panjang. Ingatan jangka panjang disini sebagai konsep-konsep umum. Setiap konsep berisikan definisi dan sifat-sifat yang berhubungan dengan keadaan emosional, ciri-ciri fisik, dan perilaku.



4) Tahap keempat, penilaian dan tanggapan. Orang memperoleh kembali informasi dari ingatan ketika ia membuat penilaian dan keputusan. Penilaian dan keputusan didasarkan pada proses penarikan, penafsiran, dan perpaduan antara informasi yang disimpan dalam ingatan jangka panjang atau memperoleh kembali penilaian yang telah dibuat.<sup>27</sup>

d. Strategi Pemahaman Produk

Strategi pemahaman produk dapat dilakukan melalui strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh pihak instansi perbankan kepada masyarakat tentang produk yang ada di dalam bank, adapun diantaranya:

Sukristono mengemukakan strategi sebagai suatu rencana yang akan dilakukan untuk mencapai misi perusahaan, adapun misi adalah sasaran yang ingin dicapai.<sup>28</sup> Strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh seorang pengusaha. Oleh karena itu strategi pemasaran merupakan kombinasi dari bauran pemasaran yang akan diterapkan oleh pengusaha untuk melayani pasarnya. Bauran pemasaran ini haruslah diatur sedemikian rupa sehingga akan dapat berfungsi

---

<sup>27</sup> Sarlito Wirawan Sarwono, *Pengantar Umum Psikologis* (Jakarta: PT Bulan Bintang, 1992), hal. 49.

<sup>28</sup> Sukristono, *Perencanaan Strategi Bank, Edisi 2* (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1992), hal. 336-337.

sebagai senjata yang tepat dalam pertandingannya dengan pasar melawan pesaing-pesaingnya. Dengan demikian senjata itu harus disesuaikan dengan keadaan pasar serta kondisi persaingan yang dihadapinya.

Sedangkan strategi pemahaman produk merupakan suatu rencana yang akan dilakukan untuk mencapai tingkat kemampuan yang mengharapakan seseorang mampu memahami konsep, situasi serta fakta yang diketahuinya, artinya cara agar seseorang tersebut tidak hanya hafal produk secara verbalitas saja tetapi memahami konsep produk yang disampaikan dan diberikan dari fakta atau operasionalnya, dapat membedakan, mengubah, mempersiapkan, merangkum, menyajikan, mengatur, memaparkan, mempratekkan dan mengambil keputusan tentang produk yang ditawarkan. Sehingga dapat diartikan bahwa strategi pemahaman produk adalah suatu cara atau rencana serta proses mempelajari suatu produk baik agar paham dan mengetahui banyak hal tentang produk tersebut, salah satunya tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana.

e. Strategi Meningkatkan Pemahaman

Ada beberapa strategi yang dilakukan diantaranya sosialisasi, edukasi, bimbingan, dan *doorpraze*/hadiah sebagai berikut:

### 1) Sosialisasi

Menurut Maclever, sosialisasi adalah proses mempelajari norma, nilai, peran, dan semua persyaratan lainnya yang diperlukan untuk memungkinkan berpartisipasi yang efektif dalam kehidupan sosial dan membantu anggota masyarakat dalam hal belajar.<sup>29</sup>

### 2) Edukasi

Menurut Notoadmojo, edukasi adalah pendidikan yang berarti suatu upaya yang telah direncanakan oleh seseorang agar dapat mempengaruhi orang lain, baik individu maupun kelompok dan juga masyarakat sehingga dengan adanya pendidikan ini mampu menjadikan sesuatu tersebut menjadi lebih baik.<sup>30</sup>

### 3) Bimbingan

Menurut Rochman Natawidjaja, bimbingan adalah proses pemberian bantuan kepada individu yang dilakukan secara berkesinambungan, supaya individu tersebut dapat memahami dirinya, sehingga ia sanggup mengarahkan diri dan dapat bertindak wajar sesuai dengan tuntutan dan keadaan keluarga

---

<sup>29</sup> Faizah Noer Laela, *Bimbingan Konseling Sosial*, (Surabaya: UINSA Press, 2013), hal. 12.

<sup>30</sup> Faizah Noer Laela, *Bimbingan Konseling Sosial*,.....hal. 10.

serta masyarakat.<sup>31</sup>

#### 4) *Doorprize*/Hadiah

*Doorprize* merupakan hadiah yang diberikan melalui undian kepada pemenang tiket yang dibeli atau dibagikan pada acara tertentu. Menurut KBBI *doorprize* adalah karcis berhadiah.<sup>32</sup>

#### f. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman

Pemahaman masyarakat terhadap konsumen terhadap suatu produk barang jasa sangat dipengaruhi oleh karakteristik faktor-faktor seperti: faktor ekonomi, faktor sosial/lingkungan, faktor psikologis dan faktor informasi.<sup>33</sup>

##### 1) Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi merupakan faktor yang bisa mempengaruhi minimnya tingkat kepaahaman masyarakat karena dari keadaan ekonomi masyarakat bisa melakukan pendidikan yang lebih tinggi agar bisa menerima suatu pengetahuan dan informasi yang ada dalam masyarakat. Status ekonomi seseorang juga akan menentukan tersedianya suatu fasilitas yang diperlukan untuk kegiatan tertentu. Pekerjaan seseorang juga

---

<sup>31</sup> Faizah Noer Laela, *Bimbingan Konseling Sosial*,.....hal. 1.

<sup>32</sup> Siti Latifah Fitriyani, “Jual Beli dengan Sistem *Doorprize* dalam Perspektif Hukum Islam”, *Skripsi*. UIN Raden Intan Lampung, 2019, hal. 49.

<sup>33</sup> Wawan Nurkencana, *Pemahaman Individu*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1993), hal. 12.

mempengaruhi pola konsumsinya. Pekerjaan kasar tidak membutuhkan banyak kebutuhan. Berbeda dengan para karyawan kantor yang memerlukan banyak kebutuhan seperti kemeja, jas, dasi, celana, sabuk dan sepatu. Serta barang-barang pendukung lainnya untuk melakukan pekerjaannya. Pilihan produk juga sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang. Penghasilan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan aktiva, utang serta kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap kegiatan berbelanja atau menabung.

## 2) Faktor Sosial/Lingkungan

Hampir setiap masyarakat mempunyai bentuk struktur sosial. Kelas sosial adalah bagian-bagian yang relatif permanen dan teratur dalam masyarakat yang anggotanya mempunyai nilai, minat, dan perilaku serupa. Kelompok referensi atau acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku orang tersebut. Kelompok yang memiliki pengaruh langsung terhadap seseorang disebut kelompok keanggotaan. Beberapa kelompok keanggotaan merupakan kelompok primer, seperti keluarga, teman, tetangga, rekan kerja, yang berinteraksi dengan seseorang

secara terus-menerus dan informal. Orang juga menjadi anggota kelompok sekunder seperti kelompok keagamaan, profesi, dan asosiasi perdagangan, yang cenderung lebih formal dan membutuhkan interaksi yang tidak begitu rutin.

Keluarga merupakan organisasi seseorang yang paling penting dalam masyarakat dan para anggota keluarga dan menjadi kelompok acuan primer yang paling berpengaruh. Kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan pembeli. Keluarga orientasi terdiri dari orang tua dan saudara kandung seseorang, dari orang tua seseorang mendapatkan orientasi atas agama, politik, dan ekonomi serta ambisi pribadi, harga diri dan cinta.<sup>34</sup>

### 3) Faktor Psikologis (Pendidikan dan Pengalaman)

Pemahaman juga dipengaruhi oleh tiga faktor psikologi utama yaitu motivasi, pembelajaran, serta keyakinan dan sikap. Seseorang memiliki banyak kebutuhan pada waktu tertentu. Beberapa kebutuhan bersifat biogenis, yaitu muncul dari tekanan biologis seperti lapar, haus, tidak nyaman, dan juga kebutuhan psikogenis yang muncul dari tekanan psikologis seperti kebutuhan akan pengakuan, penghargaan atau rasa memiliki. Ketika bertindak

---

<sup>34</sup> Wawan Nurkencana, *Pemahaman Individu*,.....hal. 12.

orang tersebut sekaligus melakukan kegiatan belajar. Pembelajaran menggambarkan perubahan perilaku individu yang muncul dari pengalaman. Umumnya perilaku manusia dipelajari. Para pakar teori pembelajaran mengatakan bahwa pembelajaran berlangsung melalui saling pengaruh antara dorongan, rangsangan, petunjuk, tanggapan dan penguatan. Melalui tindakan dan pembelajaran orang mendapatkan keyakinan dan sikap, yang pada gilirannya mempengaruhi pemahaman masyarakat.<sup>35</sup>

#### 4) Faktor Informasi

Menurut Wied Harry informasi akan memberikan pengaruh pada pemahaman seseorang. Meskipun seseorang memiliki pendidikan yang rendah tetapi jika ia mendapatkan informasi yang baik dari berbagai media misalnya TV, radio atau surat kabar maka hal itu akan dapat meningkatkan pemahaman seseorang.<sup>36</sup>

### **3. Produk Tabungan IB Hijrah Rencana**

#### a. Tabungan IB Hijrah Rencana

Tabungan IB Hijrah Rencana merupakan tabungan syariah yang ditujukan sebagai pendanaan keperluan konsumsi di masa depan atau untuk kejadian yang tidak terduga. Tabungan ini menggunakan akad

---

<sup>35</sup> Wawan Nurkencana, *Pemahaman Individu*,.....hal. 14.

<sup>36</sup> Wawan Nurkencana, *Pemahaman Individu*,.....hal. 15.

Mudharabah Mutlaqah. Rencana di masa depan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan pendidikan, pernikahan, perjalanan ibadah/wisata, uang muka rumah/kendaraan, berkorban saat Idul Adha, perpanjangan STNK/pajak kendaraan, atau persiapan pensiun/hari tua. Tabungan IB Hijrah Rencana adalah solusi perencanaan keuangan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan lebih baik sesuai prinsip syariah. Keunggulan Tabungan IB Hijrah Rencana:

- 1) Setoran minimal Rp 100.000 dengan jangka waktu 3 bulan sampai 20 tahun.
- 2) Fasilitas transaksi debit gratis, secara otomatis memindahkan dana setoran bulanan dari rekening sumber dana.
- 3) Saldo Tabungan Muamalat Rencana iB otomatis dipindah bukukan ke Nisbah yang kompetitif sebesar 30%.
- 4) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 5) Nasabah mendapat perlindungan asuransi jiwa secara gratis tanpa perlu melakukan medical check-up, biaya premi ditanggung oleh Bank Muamalat.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Cermat.com. Tabungan Muamalat Rencana iB. 18 Januari 2020. <https://www.cermati.com/tabungan-syariah/tabungan-muamalat-rencana-ib>.



## b. Pengertian Tabungan

Menurut Undang-undang Perbankan Syariah nomor 21 tahun 2008, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi dana berdasarkan mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Tabungan adalah bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkan, namun bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil. Akan tetapi jenis penghimpunan dana tabungan merupakan produk penghimpunan yang lebih minimal biaya bagi pihak bank karena bagi hasil yang ditawarkannya pun kecil namun biasanya jumlah nasabah yang menggunakan tabungan lebih banyak dari pada produk penghimpunan yang lain. Tabungan adalah pendapatan yang disisipkan atau disisakan untuk tidak dikonsumsi digunakan dimasa yang akan datang.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Afifah, Sundus. *Definisi dan Pengertian Tabungan*,. <https://www.folderbisnis.com/definisi-dan-pengertian-tabungan>. Diakses pada Sabtu tanggal 20 November 2021 pukul 12.15 WIB.

Definisi lain tabungan adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu. Adapun menurut Fatwa MUI Dewan Syariah Nasional Tentang Tabungan No: 02/DSN-MUI/VI/2000 yaitu menimbang, mengingat, memperhatikan, memutuskan, menetapkan. Fatwa tentang Tabungan:

- 1) Tabungan ada dua jenis:
  - a) Tabungan yang tidak dibenarkan secara syariah adalah tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga.
  - b) Tabungan yang dibenarkan secara syariah adalah tabungan yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadiah. Tabungan mudharabah merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad mudharabah, yakni dimana dalam hal ini bank syariah bertindak sebagai mudharib (pengelola dana) dan nasabah sebagai shahibul maal (pemilik dana).

Pembagian keuntungan dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam bentuk akad pembukaan rekening. Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan akad *Mudharabah* :

- a) Transaksi ini nasabah sebagai pemilik dana (shahibul maal) dan sebagai pengelola dana (mudharib).
- b) Sebagai mudharib bank dapat melakukan berbagai macam usaha untuk mengembangkan dana tersebut, termasuk melakukan akad *mudharabah* dengan pihak lain.
- c) Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk tunai bukan piutang.
- d) Bank sebagai pengolahan dana menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya.
- e) Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan pihak yang bersangkutan.

Tabungan wadiah merupakan tabungan yang dijalankan berdasarkan akad wadiah, yakni titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai dengan kehendak pemiliknya. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik harta sebagai sebuah insentif selama tidak diperjanjikan dalam akad pembukaan rekening. Ketentuan Umum Tabungan berdasarkan akad Wadiah:

- a) Bersifat simpanan.

- b) Simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan.
- c) Tidak ada imbalan yang dinyatakan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank.

#### **4. Masyarakat**

Masyarakat adalah kelompok individu yang diorganisasikan, yang mengikuti satu cara hidup tertentu. Masyarakat adalah kelompok manusia terbesar yang mempunyai kebiasaan, tradisi, sikap, dan perasaan persatuan yang sama. Batasan mengenai masyarakat sebagai kelompok manusia yang terbesar meliputi pengelompokan manusia yang lebih kecil yang mempunyai perhubungan erat dan teratur. Pendapat dari Maclver<sup>39</sup> yang mengatakan bahwa masyarakat adalah satu sistem cara kerja dan prosedur, dari otoritas dan saling membantu yang meliputi kelompok-kelompok dan pembagian-pembagian sosial lainnya, system pengawasan tingkah laku manusia dan kebebasan, sistem yang kompleks dan selalu berubah, atau jaringan relasi sosial.

Istilah masyarakat berasal dari bahasa Arab, yaitu syaraka yang artinya ikut serta atau berpartisipasi. Sedangkan dalam bahasa Inggris masyarakat adalah society yang pengertiannya mencakup interaksi

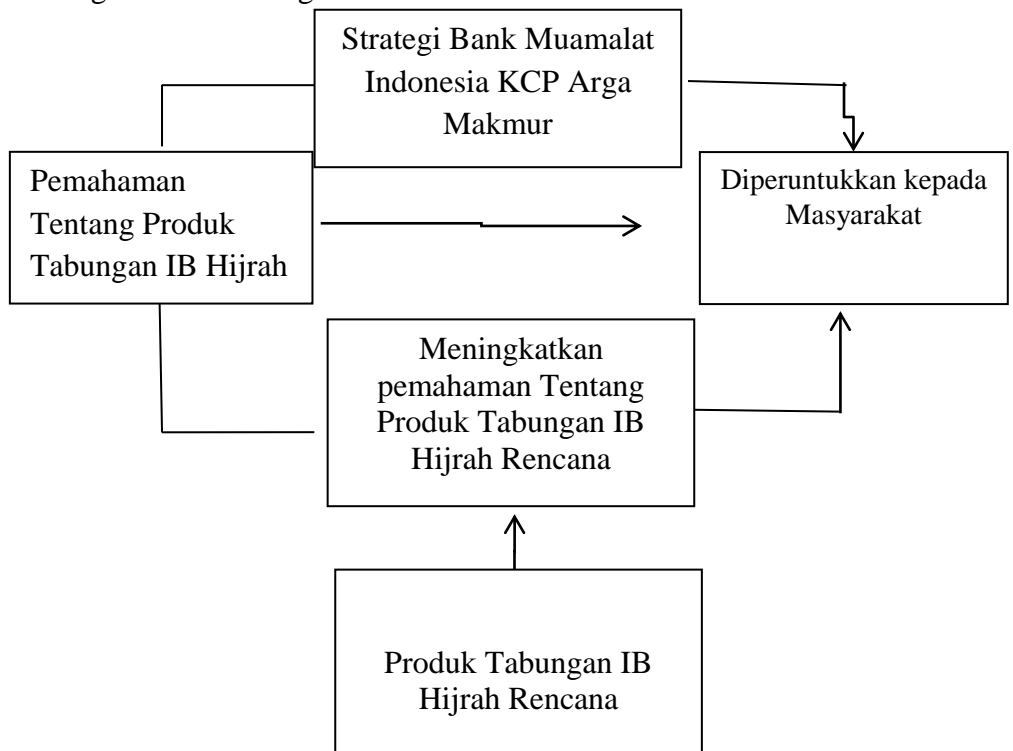
---

<sup>39</sup> Beni Ahmad Saebani. *Pengantar Antropologi*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hal. 137.

sosial, perubahan sosial, dan rasa kebersamaan. Dalam literatur lainnya, masyarakat juga disebut dengan sistem social. Masyarakat juga berarti bahwa kesatuan hidup manusia yang berinteraksi menurut suatu sistem adat istiadat tertentu yang bersifat kontinu, dan yang terikat oleh suatu rasa identitas bersama.<sup>40</sup>

## B. Kerangka Konsep

Berdasarkan kerangka pikir di atas maka dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 2.1.**  
**Kerangka Pikir Penelitian**

<sup>40</sup> Koentjaraningrat. *Pengantar Ilmu Antropologi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013).

### **BAB III**

#### **GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

##### **A. Sejarah Bank Muamalat Indonesia**

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (Bank Muamalat Indonesia) memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produkproduk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *multifinance* syariah (*Al-Ijarah Indonesia Finance*) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia.<sup>41</sup>

Selain itu produk Bank yaitu *Shar-e* yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold Debit Visa* yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit

---

<sup>41</sup> Sejarah Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 13.00 wib.

Syariah dengan teknologi *chip* pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.<sup>42</sup>

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak *listing* di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi *Mudharabah*. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.<sup>43</sup>

Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di

---

<sup>42</sup> Sejarah Bank Muamalat Indonesia. [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 13.15 wib.

<sup>43</sup> Sejarah Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 13.30 wib.

Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia Electronic Payment (MEPS).<sup>44</sup>

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

---

<sup>44</sup> Sejarah Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 13.35 wib.



Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia 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*”.<sup>45</sup>

## **B. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia**

### 1. Visi

“Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui di tingkat regional”.<sup>46</sup>

### 2. Misi

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan profesional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.

---

<sup>45</sup> Profil Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 13.35 wib.

<sup>46</sup> Visi Misi Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 14.00 wib.

### C. Produk-Produk Bank Muamalat Indonesia

Produk-Produk Bank Muamalat yang diuraikan berikut dalam rangka lebih mengenalkan aneka produk dan Jasa yang ditawarkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk sebagai pelopor lahirnya perbankan syariah di Indonesia. Rinciannya merujuk pada situs resmi bank muamalat dan kami tulis kembali untuk para pembaca setia blog tips serba serbi. Produk dan jasa tersebut adalah:<sup>47</sup>

1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding Product*). Produk-produk penghimpunan dana PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk adalah sebagai berikut:
  - a. Tabungan IB Hijrah Rencana

Tabungan IB Hijrah Rencana menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah*, tujuan tabungan ini sebagai rencana di masa depan yang memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan, seperti perencanaan pendidikan, pernikahan, perjalanan ibadah atau wisata, uang muka rumah atau kendaraan, berkorban saat idul adha, perpanjangan stnk atau pajak kendaraan, atau persiapan pensiun hari tua. Tabungan IB Hijrah Rencana ini merupakan solusi perencanaan keuangan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan

---

<sup>47</sup> Produk Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 14.20 wib.

impian di masa depan dengan lebih baik sesuai prinsip syariah.

b. Tabungan Ummat-*Ummat Saving*

Merupakan investasi tabungan dengan akad *mudharabah* di *counter* PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk di seluruh Indonesia maupun di Gerai Muamalat yang penarikannya dapat dilakukan di seluruh *counter* PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk, ATM Muamalat, jaringan ATM BCA/PRIMA, dan jaringan ATM Bersama. Tabungan Ummat dengan kartu Muamalat juga berfungsi sebagai akses debit di seluruh merchant debit BCA/PRIMA di seluruh Indonesia. Nasabah memperoleh bagi hasil yang berasal dari pendapatan bank atas dana tersebut.<sup>48</sup>

c. Tabungan Arafah-*Arafah Saving*

Merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah Tabungan Arafah bisa memilih jadwal waktu

---

<sup>48</sup> Produk Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 14.25 wib.

keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap setiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan nasabah asuransi jiwa. Apabila penabung meninggal dunia, maka ahli waris dapat berangkat. Tabungan haji Arafah juga dapat menjamin nasabah untuk mendapatkan porsi keberangkatan (sesuai dengan ketentuan Departemen Agama) dengan jumlah dana Rp. 20 juta, karena PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk telah on line dengan siskohat Departemen Agama Republik Indonesia. Tabungan haji Arafah memberikan keamanan lahir bathin karena dana yang disimpan akan dikelola secara syariah.

d. Deposito *Mudharabah-Mudharabah Deposit*.

Merupakan jenis investasi bagi nasabah perorangan dan badan hukum dengan bagi hasil yang menarik. Simpanan dana ini akan dikelola melalui pembiayaan kepada sektor riil yang halal dan baik saja, sehingga memberikan bagi hasil yang halal. Tersedia dalam jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan.

e. Deposito *Fulinves–Fulinves Deposit*.

Merupakan jenis investasi yang dikhususkan bagi nasabah perorangan, dengan jangka waktu 6 dan 12 bulan dengan nilai nominal Rp. 2.000.000; atau senilai USD 500 dengan fasilitas asuransi jiwa yang dapat diperpanjang secara otomatis (*automatic roll over*) dan

dapat dipergunakan sebagai jaminan pembiayaan atau untuk referensi PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Nasabah memperoleh bagi hasil yang menarik setiap bulan.

f. Giro Wadi`ah–*Wadi`ah Current Account*.

Merupakan titipan dana pihak ketiga berupa simpanan giro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro, dan pemindah bukuan. Diperuntukkan bagi nasabah pribadi maupun perusahaan untuk mendukung aktivitas usaha. Dengan fasilitas kartu ATM dan Debit, tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, akses di lebih dari 18.000 merchant Debit BCA/PRIMA dan fasilitas Sala Muamalat (Phone Banking 24 jam untuk layanan otomatis cek saldo, informasi histori transaksi, transfer antar rekening sampai dengan Rp. 50 juta dan berbagai pembayaran).<sup>49</sup>

g. Dana Pensiun Muamalat.

Muamalat *pension fund* dana pensiun muamalat dapat diikuti oleh mereka berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dan pilihan usia pensiun 45-46 tahun dengan iuran yang sangat terjangkau, yaitu

---

<sup>49</sup> Produk Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 14.23 wib.

minimal Rp. 20.000; perbulan dan pembayarannya dapat di debet secara otomatis dari rekening PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk atau dapat di transfer dari bank lain. Pesertajuga dapat mengikuti program Wasiat Ummat, di mana selama masa kepesertaan, peserta dilindungi asuransi jiwa sebesar nilai tertentu dengan premi tertentu. Dengan asuransi ini, keluarga peserta memperoleh dana pensiun sebesar yang diproyeksikan sejak awal jika peserta meninggal dunia sebelum memasuki masa pensiun.

h. *Shar-e*

Tabungan instan investasi syariah yang memadukan kemudahan akses ATM, Debit dan *Phone Banking* dalam satu kartu dan dapat dibeli di kantor pos di seluruh Indonesia. Hanya dengan Rp. 125.000; langsung dapat diperoleh satu paket kartu *Shar-e* dengan saldo awal tabungan Rp. 100.000; sebagai sarana menabung dan berinvestasi di PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. *Shar-e* dapat dibeli di kantor pos. Diinvestasikan hanya untuk usaha halal dengan bagi hasil kompetitif. Tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, akses di lebih dari 18.000merchant debit BCA/PRIMA dan fasilitas SalaMuamalat. (Phone banking 24 jam untuk layanan otomatis cek saldo,

informasi histori transaksi, transfer antar rekening sampai dengan Rp. 50 juta dan berbagai pembayaran).

i. Produk Penanaman Dana.

Investment Product Produk-produk penanaman dana PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk adalah sebagai berikut:

2. Konsep Jual beli (*Sales Purchase Concept*)<sup>50</sup>

a. *Murabahah*

Adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.

b. *Salam*

Adalah pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari dimana pembayaran dilakukan dimuka, tunai.

c. *Istishna*

Adalah jual-beli barang dimana *shani`* (produsen) ditugaskan untuk membuat suatu barang (pesanan) dari *mustashni`* (pemesan). *Istishna`* sama dengan salam yaitu dari segi objek pesannya yang harus dibuat atau dipesan terlebih dahulu dengan ciri-ciri khusus. Perbedaannya hanya pada sistem pembayarannya yakni

---

<sup>50</sup> Konsep Jual Beli Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 14.30 wib.

pada istishna` pembayaran dapat dilakukan diawal, ditengah, atau di akhir pesanan.

### 3. Konsep Bagi hasil (*Profit Sharing Concept*)<sup>51</sup>

#### a. *Musyarakah*

Adalah kerjasama antara dua belah pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung sesuai kesepakatan.

#### b. *Mudharabah*

Adalah kerjasama antara bank dan dengan mudharub (nasabah/pengelola) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola usaha. Dalam hal ini shabibul maal menyerahkan modalnya kepada pekerja atau pengelola untuk dikelola sebaik-baiknya.

### 4. Konsep Sewa (*Leasing Concept*)

a. Ijarah menurut etimologi memiliki arti upah, sewa, jasa dan imbalan. Menurut terminologi ijarah adalah akad sewa menyewa dengan mengambil manfaat sesuatu dari orang lain dengan jalan membayar sesuatu dengan perjanjian yang telah ditentukan dengan syarat-syarat.

---

<sup>51</sup> Konsep Bagi Hasil Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 14.35 wib.



- b. *Ijarah Muntahiya Bittamlik* adalah perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan barang di tangan si penyewa.
5. Produk Jasa (*Service Product*)<sup>52</sup>
- a. *Wakalah* Berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Secara teknis perbankan, wakalah adalah akad pemberian wewenang/kuasa dari lembaga/seseorang (sebagai pemberi mandat) kepada pihak lain (sebagai wakil) untuk melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan waktu tertentu. Segala hak dan kewajiban yang diemban wakil harus mengatasnamakan yang memberikan kuasa.
- b. *Kafalah* Merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau pihak yang ditanggung. Dalam pengertian lain, kafalah juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.
- c. *Hawalah* Adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam pengertian lain, merupakan

---

<sup>52</sup> Produk Jasa Bank Muamalat Indonesia, [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 14.40 wib.

pemindahan beban hutang dari muhil (orang yang berhutang) menjadi tanggungan muhal `alaihi atau orang yang berkewajiban membayar hutang.

- d. *Rahn* Adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana rahn adalah jaminan hutang atau gadai.
- e. *Qardh* Adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat di tagih atau diminta kembali. Menurut teknis perbankan, *qardh* adalah pemberian pinjaman dari bank kepada nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak, seperti dana talangan dengan kriteria tertentu dan bukan untuk pinjaman yang bersifat konsumtif. Pengembalian pinjaman ditentukan dalam jangka waktu tertentu (sesuai kesepakatan bersama) sebesar pinjaman tanpa ada tambahan keuntungan dan pembayarannya dilakukan secara angsuran.

## 6. Jasa Layanan (*Services*)

### a. ATM

Layanan ATM 24 jam yang memudahkan nasabah melakukan penarikan dana tunai, pemindah bukuan

antar rekening, pemeriksaan saldo, pembayaran zakat-infaq-shadaqah (hanya pada ATM *Muamalat*), dan tagihan telepon. Untuk penarikan tunai, kartu *Muamalat* dapat diakses di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, yang bebas biaya penarikan tunai. Kartu *Muamalat* dapat juga dipakai untuk bertransaksi di lebih dari 18.000 merchant Debit BCA/PRIMA. Untuk ATM Bersama dan BCA/PRIMA, saat ini sudah dapat dilakukan transfer antar bank.

b. Salam *Muamalat*

Merupakan layanan *phone banking* 24 jam dan *call center* melalui (+6221) 251 1616, 0807 1 6826 2528 (*Muamalat*) atau 0807 11 74273 (*Share*) yang memberikan kemudahan kepada para nasabah, setiap saat dan dimanapun nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, transfer antar rekening, serta mengubah PIN.

c. Pembayaran Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS)

Jasa yang memudahkan nasabah dalam membayar ZIS, baik ke lembaga pengelola ZIS PT. Bank *Muamalat Indonesia, Tbk* maupun lembaga-lembaga ZIS lainnya yang bekerjasama dengan PT. Bank *Muamalat Indonesia, Tbk* melalui *phone banking* dan

ATM Muamalat diseluruh cabang PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk.

#### 7. Jasa-Jasa Lain

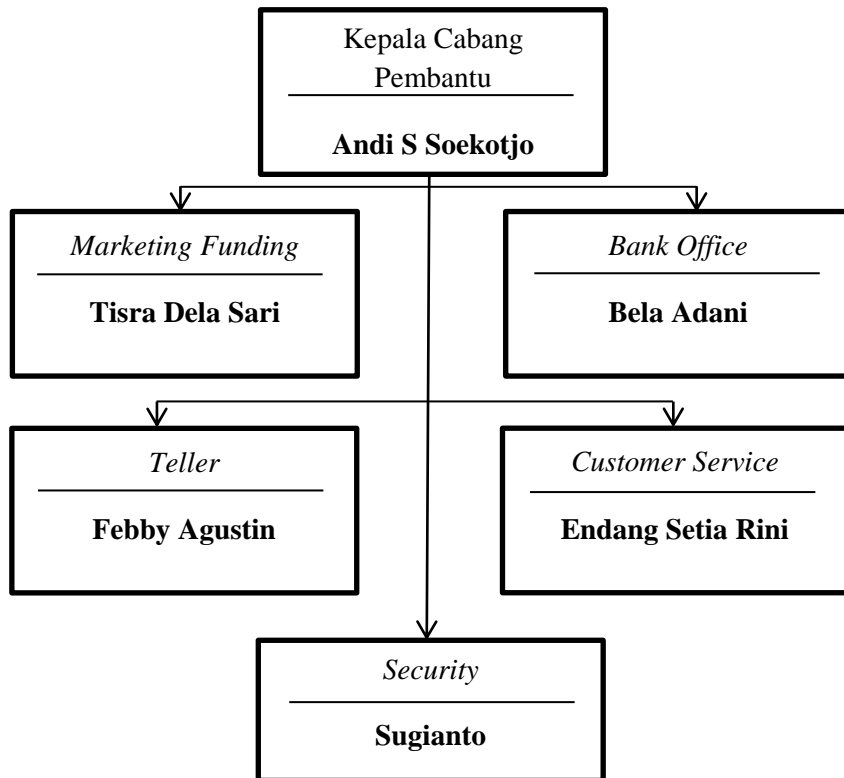
PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk juga menyediakan jasa-jasa perbankan lainnya kepada masyarakat luas, seperti transfer, *collection*, *standing instruction*, *bank draft*, referensi bank.

#### **D. Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur**

Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur merupakan kantor cabang Bank Muamalat di daerah Kabupaten Bengkulu Utara, provinsi Bengkulu. Beralamat di Ps. Purwodadi Jl. Sutan Syahrir No.10, Air Merah, Arga Makmur, Kabupaten Bengkulu Utara, Bengkulu 38612, Indonesia, no telepon (0737) 521682. Bank Muamalat KCP Arga Makmur merupakan salah satu kantor cabang Bank Muamalat. Kantor ini melayani nasabah untuk berbagai kebutuhan terkait produk Bank Muamalat seperti pengajuan kredit dan pinjaman, setor tunai, simpanan, pembuatan akun bank, pengajuan kredit pemilikan rumah atau KPR bank Muamalat, hingga mobile online banking. Segera kunjungi kantor bank Muamalat terdekat ini, kontak call center atau

customer service, atau akses website bank Muamalat untuk informasi lebih lanjut.<sup>53</sup>

### E. Struktur Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur



**Gambar 3.1 : Struktur Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur**

---

<sup>53</sup> Bank Muamalat KCP Arga Makmur. <https://id.statex.info/bank-muamalat-kcp-arga-makmur-6637039>. Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 14.50 wib.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

1. Faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur belum memahami produk tabungan IB hijrah rencana.

a. Faktor Ekonomi

Untuk mengetahui penyebab belum adanya pemahaman produk tabungan IB Hijrah Rencana di masyarakat Gunung Alam RT 03, maka peneliti mendalami faktor ekonomi yang ada di masyarakat, seperti:

Sebagaimana yang disampaikan bapak Lovi Aryanto saat wawancara bahwa:<sup>54</sup>

“Saya mengetahui tentang adanya Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dan lokasinya tidak terlalu jauh dari tempat tinggal saya dan keluarga. Tetapi saya tidak memiliki tabungan IB Hijrah Rencana dikarenakan pendapatan keluarga saya yang tidak tentu sehingga kesulitan untuk mencoba membuka tabungan untuk masa depan saya dan keluarga. Pendapatan yang saya dapatkan dari hasil bekerja sehari-hari hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saja dan cukup untuk anak bersekolah saja, tidak untuk menabung di bank”.

---

<sup>54</sup> Lovi Aryanto, “Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langsung, 27 Juni 2022.



Wawancara dengan bapak Lovi

Bapak Apriliyanus Pratama juga menyatakan bahwa:<sup>55</sup>

“Saya merupakan salah satu nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur, saya sudah sekitar 5 tahun menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur, tetapi saya membuka tabungan biasa saja bukan tabungan IB Hijrah Rencana. Setau saya kalau tabungan biasa itu bisa kapan saja dan berapa saja nabungnya, tapi kalau tabungan IB Hijrah Rencana itu ada ketentuannya.”



Wawancara dengan bapak Apriliyanus Pratama

---

<sup>55</sup> Apriliyanus Pratama, “Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langdung, 27 Juni 2022.

Hal yang berbeda disampaikan oleh Ibu Lena sebagai berikut:<sup>56</sup>

“Saya memilih tabungan IB Hijrah Rencana karena saya berpikir lebih baik saya mempunyai tabungan jika ada anak saya yang akan melanjutkan sekolah ke jenjang perkuliahan, jadi saya sudah memikirkan dari jauh-jauh hari untuk rencana dan modal kedepannya agar dapat meringankan beban saya juga, meskipun pendapatan keluarga saya pas atau cukup tetapi saya memilih untuk tetap menabung demi masa depan”.



Wawancara dengan ibu Lena

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa masyarakat memutuskan untuk tidak menabung dan menabung IB Hijrah Rencana itu sesuai dengan kebutuhan dan pendapatan yang mereka peroleh.

#### b. Faktor Sosial/Lingkungan

Faktor penyebab kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana dapat dipengaruhi oleh adanya faktor sosial/lingkungan seperti hasil wawancara yang telah dilakukan.

---

<sup>56</sup> Lena, “Tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langdung, 27 Juni 2022.



Ibu Lesi menyampaikan pada saat peneliti melakukan wawancara, ia menyatakan bahwa:<sup>57</sup>

“Saya mengetahui tabungan IB Hijrah Rencana dari tetangga yang memiliki tabungan tersebut, sehingga saya juga berpikir untuk membuka tabungan dan menjadi nasabah bank Muamalat Indonesia di Arga Makmur. Karena tabungan tersebut nantinya bisa saya gunakan untuk memenuhi kebutuhan yang sudah direncanakan seperti anak mau kuliah, anak mau menikah, atau untuk target membeli tanah dan kebun.”



Wawancara dengan ibu Lesi Hindaryani

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa masyarakat yang memiliki tabungan IB Hijrah Rencana mempunyai tujuan untuk masa depan yang sudah mereka rencanakan.

c. Faktor Psikologis (Pendidikan dan Pengalaman)

Selain 2 faktor diatas, ada juga faktor psikologis yang memengaruhi pemahaman masyarakat.

---

<sup>57</sup> Madiana, “Tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langdung, 27 Juni 2022.

Hal ini disampaikan oleh bapak Rukamto bahwa:<sup>58</sup>

“Setau saya, masih banyak yang masyarakat yang belum memahami tentang produk-produk perbankan syariah yang sudah di jelaskan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur. Karena, menurut mereka produk tabunga IB Hijrah Rencana jarang mereka dengar dan terdengar asing, yang menyebabkan masyarakat kurang memahamai tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana. Tidak banyak masyarakat yang dapat bersekolah tinggi, jadi mereka susah memahami istilah-istilah bank yang modern.”



Wawancara dengan bapak Rukamto

Hal lain juga disampaikan oleh ibu Sutri bahwa:<sup>59</sup>

“Saya tidak terlalu sering membicarakan masalah tabungan saya kepada orang lain atau masyarakat sekitar, karena hal tersebut bagi saya adalah masalah pribadi. Tetapi ada kalanya saya memberi tahu kepada masyarakat lain bahwa ada tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur yang dapat dijadikan pilihan produk tabungan bagi yang memerlukan.”

---

<sup>58</sup> Miryadi, “Tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langdung, 27 Juni 2022.

<sup>59</sup> Sarmia, “Tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langdung, 27 Juni 2022.



Wawancara dengan ibu Sutri

Bapak Wandu, ia menyatakan bahwa:<sup>60</sup>

“Manfaat yang dirasakan itu, saya dapat menabung tanpa khawatir akan berkurang sewaktu-waktu karena diambil sesuka hati, dan juga saya merasa aman karena adanya asuransi jiwa yang ada di tabungan IB Hijrah Rencana. Oleh karena itu saya juga memberitahu saudara dan tetangga saya tentang tabungan IB Hijrah Rencana dan manfaatnya untuk masa depan. Saya berharap masyarakat lain juga bisa mulai menabung dan menyisihkan sedikit pendapatan mereka untuk mulai menabung.”



Wawancara dengan bapak Wandu

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa masyarakat ada yang berbagi pengalaman yang mereka

---

<sup>60</sup> Umirdin, “Tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langdung, 27 Juni 2022.

alami dan saling berbagi informasi yang didapatkan tetapi masih ada juga masyarakat yang masih belum memahami informasi yang disampaikan oleh pihak bank untuk jaminan masa tua atau masa depan yang sudah mereka rencanakan.

d. Faktor Informasi

Faktor informasi menjadi salah satu faktor terpenting yang bisa menentukan paham atau tidaknya masyarakat dengan informasi yang telah disampaikan.

Ibu Mardiana mengungkapkan bahwa:<sup>61</sup>

“Saya memang memiliki satu tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur bertujuan untuk menyimpan uang bila ada keperluan yang memerlukan biaya yang tidak sedikit. Saya mengetahui tabungan IB Hijrah Rencana dari pihak bank yang melakukan sosialisasi kerumah-rumah dan saya juga diberikan brosur dari Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur agar saya dapat lebih mengerti”.



Wawancara dengan ibu Mardiana

---

<sup>61</sup> Lesi Hindaryani, “Tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langdung, 27 Juni 2022.

Ibu Sarmia juga menyatakan hal yang serupa, bahwa:<sup>62</sup>

“Saya mendapatkan informasi mengenai produk tabungan IB Hijrah Rencana pada awalnya tahu dari pihak bank yang melakukan sosialisasi kerumah-rumah masyarakat dan dari brosur yang dibagikan saat sosialisasi.”



Wawancara dengan ibu Sarmia

Bapak Miryadi menyatakan bahwa ada beberapa kendala yang dihadapi saat adanya informasi dari pihak perbankan, yaitu:<sup>63</sup>

“Kendalanya itu terkadang ada bahasa perbankan yang tidak dimengerti dan juga penjelasan yang terlalu lama dan panjang kadang membuat susah untuk dipahami, pada akhirnya saya hanya mengambil inti bahwa tabungan IB Hijrah Rencana hampir sama dengan tabungan pada umumnya tetapi hanya tidak bisa diambil kapan saja dan lebih baiknya lagi karena ada jaminan asuransi jiwa.”

---

<sup>62</sup> Sofi, “Tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langdung, 27 Juni 2022.

<sup>63</sup> Sutri, “Tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langdung, 27 Juni 2022.



Wawancara dengan bapak Miryadi

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa kendala yang dirasakan masyarakat yaitu mengenai istilah perbankan yang sulit dimengerti dan dikarenakan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang lembaga perbankan.

2. Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman tentang produk tabungan IB hijrah rencana pada masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur.

a. Sosialisasi

Untuk membantu pihak bank menanamkan pemahaman produk kepada masyarakat, maka bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur menggunakan beberapa strategi.

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Andi S Soekotjo, ia menjelaskan bahwa:<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> Andi, Kepala Cabang BMI KCP Arga Makmur, "Sosialisasi Produk Tabungan IB Hijrah Rencana", Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.

“Sosialisasi tentang produk IB Hijrah Rencana tentu sudah dilakukan oleh pihak bank sebagai salah satu bentuk strategi pemasaran yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan, informasi, dan penjelasan tentang apa itu tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur. Biasanya kami melakukan sosialisasi kepada masyarakat di luar lingkungan bank dan sosialisasi kepada nasabah di dalam lingkungan bank, disaat ada nasabah yang ingin membuka rekening tabungan, kami selalu melihat latar belakang nasabah tersebut terlebih dahulu yang nantinya biasanya kami menawarkan produk tabungan lainnya seperti produk tabungan IB Hijrah Rencana kepada calon nasabah yang sekiranya kami rasa sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut.”



Wawancara dengan bapak Andi S Soekotjo sebagai Kepala Cabang

Selain itu, bapak Andi S Soekotjo juga memberikan penjelasan bahwa:<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup> Andi, Kepala Cabang BMI KCP Arga Makmur, “Perbedaan Produk Tabungan IB Hijrah Rencana dan Tabungan Lainnya”, Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.

“Perbedaan yang terdapat antara produk tabungan IB Hijrah Rencana dan produk tabungan lain terletak pada prosedur tabungan dan kebutuhan yang diberikan. Misalnya pada produk tabungan biasa seperti yang sudah banyak diketahui oleh masyarakat dan nasabah, tabungan bisa digunakan kapan saja dan ditarik hasil tabungannya kapan saja tanpa adanya ketentuan waktu tertentu. Sedangkan pada produk tabungan IB Hijrah Rencana ini, tabungan di khususkan untuk para nasabah yang memang menabung untuk rencana jangka panjang seperti contohnya pernikahan, jadi di saat akan melaksanakan acara pernikahan pihak dari nasabah sudah memiliki tabungan untuk digunakan, dan juga produk tabungan IB Hijrah Rencana memiliki 2 jenis rekening yang berbeda yaitu rekening IB Rencana dan rekening induk, yang mana terdapat jangka waktu yang sudah ditentukan selama menabung, antara 3 bulan sampai dengan 10 tahun dan tidak bisa ditarik uangnya sewaktu-waktu seperti tabungan pada umumnya, dan juga setoran dilakukan perbulan. Tabungan bisa ditarik atau diambil jika tabungan sudah pas waktu yang ditentukan atau dengan cara tabungannya harus ditutup.”

Bapak Andi S Soekotjo mengungkapkan pemahaman yang ada dikalangan masyarakat setelah adanya sosialisasi yaitu:<sup>66</sup>

“Untuk pemahaman nasabah itu sendiri tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana sebagian masyarakat di desa Gunung Alam bisa dikatakan sudah paham. Mulai dari apa yang dimaksud dengan

---

<sup>66</sup> Andi, Kepala Cabang BMI KCP Arga Makmur, “Pemahaman Masyarakat Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana”, Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.



tabungan IB Hijrah Rencana, syarat-syarat menabung, dan lain-lain. Tapi, untuk masyarakat itu sendiri yang belum melakukan kegiatan menabung sehingga ada yang belum memahami tentang tabungan sebagaimana mestinya, meski sudah dilakukan sosialisasi tentang produk-produk perbankan syariah yang kami miliki.”

Hasil wawancara di atas bahawasannya pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur sudah memberikan dan melakukan sosialisasi kepada masyarakat dan nasabah tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur yang bisa mereka gunakan untuk mendapatkan hasil tabungan berjangka. Tapi, walaupun begitu masih ada beberapa masyarakat yang belum didatangi untuk dilakukan sosialisasi mengenai produk tabungan IB Hijrah Rencana yang lebih efektif. Perbedaan yang ada antara produk tabungan biasa dan produk tabungan IB Hijrah Rencana terletak pada jangka waktu yang berbeda, dimana tabungan biasa dapat ditarik uangnya kapan saja tetapi tabungan IB Hijrah Rencana memerlukan waktu tertentu sesuai dengan aturan yang sudah diterapkan, yaitu antara 3 bulan sampai dengan 10 tahun. Tabungan biasa hanya memiliki satu rekening saja, tetapi tabngan IB Hijrah Rencana memiliki dua rekening tabungan yaitu rekening IB Rencana dan rekening induk. Nasabah Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur sudah

memahami tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana yang mereka dengarkan dan mereka gunakan untuk menabung. Tapi, untuk masyarakat yang belum melakukan proses menabung langsung di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur masih banyak yang belum memahami tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana dari Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur terutama tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana, karena mereka hanya mendapat pengetahuan tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana hanya lewat sosialisasi dan brosur yang diberikan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur.

b. Edukasi

Selain sosialisasi, strategi edukasi juga dilakukan oleh pihak bank demi tercapainya tujuan untuk menumbuhkan pemahaman masyarakat.

Bapak Andi S Soekotjo juga menjelaskan tentang strategi-strategi yang dilakukan oleh pihak bank untuk memberikan pemahaman, yaitu:<sup>67</sup>

“Untuk menerapkan strategi-strategi tersebut dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana kami dari pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur

---

<sup>67</sup> Andi, Kepala Cabang BMI KCP Arga Makmur, “Strategi untuk Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana”, Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.

menggunakan beberapa strategi, diantaranya seperti *sales kit*, sosialisasi, promosi melalui internet, dan membagikan brosur. Adapun strategi yang perlu kami tingkatkan adalah perlunya sosialisasi dan edukasi yang lebih lagi kepada masyarakat dan nasabah yang menabung di bank agar dapat memberikan informasi yang didapat dan membagikannya kepada masyarakat lainnya.”

Ibu Tisra Dela Sari selaku tim *marketing funding* juga memberikan penjelasan tentang bagaimana menerapkan strategi yang ada, yaitu:<sup>68</sup>

“Untuk menerapkan strategi tersebut kami dari pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur selalu melakukan sosialisasi dan lebih mengedukasikan lagi kepada masyarakat apa itu produk tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur. Sebelum melakukan sosialisasi, kami biasanya menyiapkan apa-apa saja yang akan di sampaikan oleh *sales kit*, menyiapkan brosur fisik, serta menyiapkan materi yang lebih kreatif dan mudah untuk dipahami dengan menggunakan laptop yang disajikan menggunakan aplikasi *powerpoint* jika memang diperlukan untuk mempermudah masyarakat memahami informasi yang disampaikan. Nantinya diharapkan masyarakat dapat dengan mudah mengerti apa yang disampaikan bila sudah ada contoh penjelasan yang disajikan, karena juga banyak yang lebih memahami contoh nyata dari pada hanya sekedar omongan atau tulisan dikertas semata.”

---

<sup>68</sup> Tisra Dela Sari, *Marketing Funding BMI KCP Arga Makmur*, “Persiapan Sosialisasi Kepada Masyarakat”, Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.



Wawancara dengan Ibu Tisra Dela Sari selaku  
*Marketing Funding*

Ibu Tisra Dela Sari juga menambahkan tentang penjelasan tentang produk yang diinformasikan kepada masyarakat, bahwa:<sup>69</sup>

“Tentunya produk tabungan IB Hijrah Rencana mempunyai kelebihan atau keunggulan tersendiri dan bahkan ada juga kelebihan yang menojol dibandingkan dengan produk tabungan lainnya, yaitu produk tabungan IB Hijrah Rencana merupakan bentuk tabungan yang tepat untuk dipilih karena berguna untuk kita dapat merencanakan kebutuhan kita dimasa yang akan datang (sebagai rencana kedepannya), setoran minimal Rp100.000 dengan jangka waktu 3 bulan sampai 20 tahun, fasilitas autodebit gratis secara otomatis memindahkan dana setoran bulanan dari rekening sumber dana, saldo tabungan otomatis dipindahkan kebuku rekening sumber dana saat jatuh tempo, kemudian produk tabungan IB Hijrah Rencana memberikan nisbah sebesar 30%, produk tabungan IB Hijrah Rencana bebas biaya administrasi bulanan, nasabah

---

<sup>69</sup> Tisra Dela Sari, *Marketing Funding* BMI KCP Arga Makmur, “Kelebihan Produk Tabungan IB Hijrah Rencana”, Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.

mendapat perlindungan asuransi jiwa secara gratis tanpa perlu melakukan *medical check up*, biaya premi ditanggung oleh Bank Muamalat, dimana hal ini tidak dimiliki oleh produk tabungan lainnya.”

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa strategi edukasi dan sosialisasi sangat berperan penting bagi pihak bank untuk memberikan pemahaman terhadap masyarakat. Dan kelebihan yang ada pada produk tabungan IB Hijrah Rencana yaitu dapat merencanakan kebutuhan kita dimasa yang akan datang (sebagai rencana kedepannya), kemudian produk tabungan IB Hijrah Rencana memberikan nisbah sebesar 30 bagian kepada nasabah, produk tabungan IB Hijrah Rencana bebas biaya bulanan, di dalam produk tabungan IB Hijrah Rencana memberikan jaminan asuransi jiwa otomatis kepada nasabahnya.

c. Bimbingan

Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur juga melakukan bimbingan dan pengarahan bagi masyarakat yang belum memahami dan ingin mengetahui tentang produk-produk Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur khususnya agar dapat memahami produk tabungan IB Hijrah Rencana tersebut.

Ibu Tisra Dela Sari menjelaskan tentang bimbingan yang dilakukan untuk memberikan pemahaman masyarakat, bahwa:<sup>70</sup>

“Setiap memasarkan produk pasti memiliki kendalanya masing-masing. Kami terus berusaha untuk memberikan arahan dan bimbingan terbaik untuk masyarakat agar dapat betul-betul memahami produk yang mereka butuhkan di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam memberikan pemahaman tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana ini cukup di respon baik oleh masyarakat. Hanya saja masyarakat kurang meminati produk tabungan IB Hijrah Rencana dikarenakan kebutuhan mereka yang tidak sesuai dengan tujuan adanya produk tabungan IB Hijrah Rencana, dan mereka pikir tabungan yang mereka pakai sudah cukup untuk mereka pergunakan dan masyarakat juga mengaku susah memahami karena menurut mereka kata-kata tabungan IB Hijrah Rencana tersebut jarang mereka dengar, karena ada diantara mereka belum memiliki tabungan.”

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa pihak bank selalu berusaha untuk memberikan dan melakukan strategi yang mereka miliki dengan baik, seperti selalu berusaha untuk membimbing masyarakat yang ingin mengetahui tentang produk yang ingin mereka pilih sehingga strategi bimbingan menjadi salah satu strategi yang wajib untuk dilakukan.

---

<sup>70</sup> Tisra Dela Sari, *Marketing Funding BMI KCP Arga Makmur*, “Kendala Sosialisasi Kepada Masyarakat”, Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.

d. *Doorprize/Hadiah*

Strategi yang terakhir adalah memberikan hadiah kepada masyarakat yang nantinya akan berpengaruh kepada pihak perbankan.

Seperti yang disampaikan oleh, ibu Tisra Dela Sari j bahwa:<sup>71</sup>

“Strategi Bank Muamalat Indonesia yang kami terapkan untuk memberikan pemahaman tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana kepada masyarakat sama dengan produk perbankan syariah lainnya, yakni dengan cara *sales kit*, sosialisasi, penyebaran brosur, edukasi, bimbingan dan *doorprize/hadiah*. Doorprize menjadi salah satu strategi yang menguntungkan bag kami karena dengan cara itu kami bisa meningkatkan jumlah nasabah dan memberikan konsultasi pemahaman nasabah tentang produk-produk perbankan syariah dan juga bisa mendapatkan nasabah yang lebih banyak lagi yang akan memberikan keuntungan baik bank juga masyarakat itu sendiri.”

Ibu Tisra Dela Sari juga menambahkan penjelasan bahwa:<sup>72</sup>

“Secara keseluruhan saya tidak menargetkan harus berapa jumlah nasabah yang dapat memahami produk tabungan yang ada, tetapi saya ingin membantu masyarakat memilih tabungan sesuai dengan yang mereka butuhkan dan sesuai engan

---

<sup>71</sup> Tisra Dela Sari, *Marketing Funding* BMI KCP Arga Makmur, “Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur Untuk Meningkatkan Pemahaman Masyarakat”, Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.

<sup>72</sup> Tisra Dela Sari, *Marketing Funding* BMI KCP Arga Makmur, “IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur”, Wawancara Langsung, 23 Juni 2022.

pendapatan yang mereka miliki dan dapat memberikan mereka apresiasi dengan memberikan hadiah selama mereka menjadi bagian dari Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur.”

Hasil wawancara di atas dalam memberikan pemahaman masyarakat tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana dengan *dorprize*/hadiah, karena staretgi dengan cara itu merupakan strategi umum yang biasa dilakukan oleh setiap perusahaan atau organisasi dalam memberikan penjelasan suatu produk. Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur menerapkan strategi ini bertujuan untuk meningkatkan jumlah nasabah dan memberikan pemahamn tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana dan produk-produk perbankan syariah lainnya kepada masyarakat.

## **B. Pembahasan**

Dari data yang telah diperoleh dari wawancara yang telah dilakukan, penulis dapat melakukan pembahasan, yakni:

1. Faktor kurangnya pengetahuan pemahaman masyarakat berdasarkan hasil wawancara.

- a. Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi menjadi salah satu faktor utama kurangnya pengetahuan dan pemahaman masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur terkait



dengan lembaga perbankan dan produk-produknya. Hal ini dikarenakan keadaan ekonomi yang tidak mendukung yang disebabkan oleh rendahnya pendapatan masyarakat, yang hasilnya berkaitan pada ketidakmampuan masyarakat untuk membuka tabungan dan bersekolah sampai dengan ke jenjang kuliah, kebanyakan dari masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur lebih memilih ikut arisan kecil-kecilan dikalangan tempat tinggalnya dari pada menabung dalam jangka waktu yang lama, kebanyakan dari masyarakat juga hanya bersekolah sebatas SD atau SMP sehingga bapak/ibu masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur tidak memiliki pengetahuan tentang bank dan hal-hal lainnya yang berhubungan dengan kemajuan teknologi dunia perbankan, meskipun lembaga bank kini sudah banyak tersebar dan pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur juga sudah melakukan tugasnya sebagaimana mestinya agar masyarakat khususnya masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur dapat memahami dan mengetahui produk perbankan khususnya produk tabungan IB hijrah rencana.

b. Faktor Sosial/Lingkungan

Faktor sosial/lingkungan berkaitan erat dengan pemahaman masyarakat Gunung Alam RT 03 kota

Arga Makmur dalam memahami produk perbankan khususnya produk tabungan IB hijrah rencana, karena dilihat dari wawancara yang dilakukan kepada masyarakat secara langsung, masyarakat ada yang menabung dan mengetahui Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dan memilih membuat tabungan IB hijrah rencana berdasarkan informasi dari lingkungan sekitarnya, ada yang mendengar informasi tentang bank dari tetangga, keluarga, dan terlebih lagi dari sosialisasi dan brosur yang dibagikan oleh pihak bank. Tetapi ada juga masyarakat yang tidak mengetahui adanya produk tabungan IB hijrah rencana dikarenakan masyarakat satu dan masyarakat lainnya tidak saling berbagi informasi tentang produk-produk yang mereka miliki, hasilnya pemahaman masyarakat tentang produk IB hijrah rencana tidak ada.

c. Faktor Psikologis (Pendidikan dan Pengalaman)

Seperti yang sudah dijelaskan pada faktor ekonomi bahwa mempengaruhi pendidikan masyarakat yang akibatnya kurangnya tingkat pemahaman masyarakat. Faktor pendidikan dan pengalaman juga menjadi salah satu faktor masyarakat kurang dapat memahami produk tabungan IB hijrah rencana. Hal ini dikarenakan tingkat pendidikan yang rendah dalam masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur dan tidak ada

pengalaman sebelumnya yang dimiliki masyarakat terkait produk-produk perbankan. Sehingga sewaktu dilakukan wawancara pada masyarakat Gunung Alam RT 03 Arga Makmur, mereka ada sebagian yang mengetahui dan memahami tetapi ada juga sebagian masyarakat yang tidak mengetahui dan memahami.

d. Faktor Informasi

Faktor informasi berpengaruh terhadap pengetahuan pemahaman masyarakat dikarenakan masyarakat dapat menerima informasi dari berbagai tempat seperti dari sosialisasi, brosur, informasi dari saudara dan keluarga, informasi dari tetangga sekitar seperti yang dijelaskan masyarakat Gunung Alam RT 03 Arga Makmur pada saat wawancara. Kesimpulannya menurut masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur informasi yang mereka dengar dan terima belum mereka dapat secara maksimal, hal ini juga dikarenakan masyarakat yang sibuk pergi bekerja sehingga saat ada pihak bank yang membagikan brosur atau bersosialisasi mereka tidak ada dirumah.

2. Untuk meningkatkan pemahaman pada masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur. Dalam memberikan pemahaman suatu produk memang tidak lepas dari strategi-strategi yang baik. Bapak Andi

menyatakan bahwa Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur menerapkan beberapa strategi yaitu:

a. Sosialisasi

Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur seperti yang dikatakan bapak Andi, Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur memiliki bermacam-macam varian produk untuk memenuhi kebutuhan para nasabah salah satunya ialah produk tabungan IB Hijrah Rencana yang diperuntukan untuk masyarakat merencanakan masa depan atau perencanaan.

Sosialisasi tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana ini, Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan mutu dari suatu produk tabungan perencanaan seperti menjelaskan manfaat serta kelebihan yang di dapat dari produk tabungan IB Hijrah Rencana yang akan memberikan nilai positif bagi nasabah yang ingin menabung untuk masa depan di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur, persyaratan-persyaratan yang akan dilakukan nasabah jika ingin membuka rekening tabungan IB Hijrah Rencana.

b. Edukasi

Edukasi yang dilakukan pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur yaitu dengan mengadakan penyuluhan yang bersamaan dengan

sosialisasi menggunakan laptop dan layar proyektor tentang produk IB hijrah rencana. Dengan melakukan edukasi kepada masyarakat tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana akan menambah pengetahuan masyarakat tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana. Dengan melakukan edukasi atau pendidikan kepada masyarakat akan menambah pengetahuan dalam memahami produk Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur terutama produk tabungan IB Hijrah Rencana dan akan menghapuskan pemikiran yang salah dalam benak masyarakat, membantu memberikan gambaran yang jelas tentang hal-hal yang berada disekitar agar tidak kebingungan.

c. Bimbingan

Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur juga melakukan bimbingan dan pengarahan bagi masyarakat yang belum memahami dan ingin mengetahui tentang produk-produk Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur khususnya agar dapat memahami produk tabungan IB Hijrah Rencana tersebut. Biasanya masyarakat yang ingin menabung atau memilih dan mengetahui produk perbankan dapat langsung bertanya ke bank langsung melalui karyawan *customer service*, atau bisa juga masyarakat datang ke acara sosialisasi dan edukasi yang dilakukan oleh pihak Bank Muamalat

Indonesia KCP Arga Makmur tentang produk perbankan khususnya produk tabungan IB hijrah rencana.

d. *Doorpraze/hadiah*

Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam memasarkan dan memberi pemahaman tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana seperti yang nyatakan bapak Andi yaitu dengan cara mengadakan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat dan pelaku-pelaku usaha atau penyuluhan pada *even-even* tertentu yang disertai *doorprize/hadiah* agar masyarakat tertarik untuk kerjasama dengan Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam melakukan kegiatan perbankan yang syariah misalnya produk tabungan IB Hijrah Rencana.

Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur menerapkan ke empat strategi ini dalam memasarkan dan memberi pemahaman tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana dan produk-produk perbankan syariah lainnya. Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur menggunakan beberapa media untuk meningkatkan pemahaman tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana misalnya *sales kit*, brosur, *telemarketing*. Dalam memberi pemahaman kepada masyarakat tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana, Bank

Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur memiliki beberapa kendala yang sering terjadi diantaranya kurangnya minat masyarakat dengan produk tabungan IB Hijrah Rencana karena ketidaksesuaian latar belakang, kurangnya ingin tahu masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan bank. Dalam hal ini masyarakat kurang merespon baik terhadap apa yang sudah disampaikan oleh pihak bank tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana, yang akhirnya sebagian masyarakat ada yang sudah paham dan ada yang belum memahamai tentang poduk-produk Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur terutama tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana ini.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan rumusan masalah maka kesimpulan pada penelitian ini adalah:

1. Faktor penyebab kurangnya tingkat pemahaman masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur terhadap produk tabungan IB hijrah rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur diantaranya faktor ekonomi yang kurang mencukupi, faktor sosial/lingkungan yang saling mempengaruhi, faktor pendidikan dan pengalaman yang minim, dan faktor informasi yang terbatas.
2. Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur memiliki beberapa strategi yang digunakan yaitu diantaranya kegiatan sosialisasi yang rutin dilakukan, kegiatan edukasi yang rutin dilakukan, kegiatan edukasi dan bimbingan yang sedia setiap saat serta kegiatan bagi-bagi *dorprice*/hadiah untuk lebih menarik minat nasabah dan masyarakat yang belum menjadi nasabah.



## **B. Saran**

1. Saran peneliti untuk masyarakat desa Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur yaitu diharapkan masyarakat lebih giat lagi untuk mengikuti kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan di lingkungannya agar lebih banyak memiliki pengetahuan dan pemahaman terkait informasi yang diberikan khususnya kegiatan yang dilakukan pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur tentang produk-produk tabungan, hal ini dapat membantu masyarakat untuk mengelolah keuangan secara lebih baik lagi.
2. Saran peneliti untuk Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur yaitu diharapkan pihak bank lebih banyak lagi melakukan kegiatan sosialisasi, edukasi, bimbingan kepada masyarakat Gunung Alam RT 03 kota Arga Makmur agar masyarakat bisa memahami produk tabungan IB Hijrah Rencana lebih maksimal, dan juga terus mengadakan *even doorprize*/hadiah untuk menarik minat masyarakat membuka tabungan di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dan membuat masyarakat menjadi lebih semangat menabung.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abbas Afnan, “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hijrah Rencana Pada Bank Muamalat Cabang Manado*”. Jurnal Administrasi Bisnis Vol.8 No.1. tahun 2019.
- Abdurahman, Hana Herdiana. 2018. *Manajemen Strategi Pemasaran*. (Bandung: CV Pustaka Setia).
- Akdon. 2011. *Strategic Management For Education Management*. (Bandung: Alfabeta).
- Assauri, Sofjan. 2013. *Strategic Management*.(Jakarta: PT Raja Grafindo Persada).
- Bank Muamalat KCP Arga Makmur. <https://id.statex.info/bank-muamalat-kcp-arga-makmur-6637039>. Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 13.45 wib.
- Bibi Yobita. *Strategi Bersaing Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kota Palopo Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Debitur*, (Palopo: Institut Agama Islam Negeri, 2018).
- Eliyah, “*Strategi Pemasaran Tabungan Muamalat Prima Ib Dalam Meningkatkan Dana Ritel (Tabungan) Pada Bank Muamalat Indonesia*”, (Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2014).
- Eni Ekawati. *Strategi Pemasaran Produk Simpanan di BMT SumberMulia Tuntang Kab. Semarang*, (STAIN Salatiga, 2012).
- Erniwati. “*Analisis Pemahaman Nasabah Terhadap Produk Bank Syariah Muamalat Indonesia KCP Gajah Mada Medan*”. *Skripsi*. Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi, (Medan, 2012).

- Gilbert, A Churchill. 2001. *Dasar-Dasar Riset Pemasaran*. (Jakarta: Erlangga).
- Handayani, Dewi. “Strategi PT Jasa Raharja Perwakilan Meulaboh dalam Meningkatkan Pemahaman Masyarakat Tentang Keterjaminan Santunan Kecelakaan”. *Journal of Public Service*, Vol. Xx No. Xx Jurusan Administrasi Negara Universitas Teuku Umar. (2021).
- Hasan, Muhammad. 2022. *Metode Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Tahta Media Grup).
- Ismail. 2017. *Perbankan Syariah*. (Jakarta: Kencana).
- Jaya, I Made Laut Mertha. 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia).
- Kotler, Philip. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. (Jakarta: Erlangga).
- Nurasikin, Akhmad. “Strategi Pemasaran Warung Mikro Bank Syari’ah Mandiri (BSM) Cabang Kenda”. (Semarang: IAIN Walisongo, 2008).
- Profil Bank Muamalat Indonesia. [www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat](http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat). Diakses pada hari Rabu tanggal 15 Juni 2022 pukul 13.00 wib.
- Ratnawati, Anny. “Potensi dan Strategi Pengembangan Bank Syariah di Indonesia: Kajian Produk Syari’ah dari Segi Fiqih Mu’amalat”. *Jurnal Hukum Islam (JHI)* Volume 9 Nomor 2. Desember 2011 (251-271) ISSN (P): 1829-7382 Institut Pertanian Bogor (IPB).
- Sitanggang, Amena Kristiani. “Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Keuangan di Deli Serdang Studi Kasus Tanjung Morawa”. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* Vol. 2 No. 7.

- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2019. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sundaru, Sadu. 1996. *Fundamentals Of Marketing*. (Jakarta: Erlangga).
- Supranto. 2007. *Teknik Sampling untuk Survei dan Eksperimen*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Umam, Khotibul. 2019. *Perbankan Syariah: Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. (Depok: PT Raja Grafindo Persada).
- Winarmi, Endang Widi. 2018. *Teori dan Prakteik Penelitian Kuantitatif Kualitatif*. Jakarta: Bumi Aksara.

*L*

*A*

*M*

*P*

*I*

*R*

*A*

*N*



FORM 1 PENGAJUAN JUDUL TUGAS AKHIR SKRIPSI

I. Identitas Mahasiswa

Nama : SARI RAMADANTI  
 N I M : 1811140181  
 Prodi : Perbankan Syariah  
 Semester : 7

II. Judul Yang Diajukan (Disertai Latar Belakang Masalah dan Rumusan Masalah):

1. Judul 1\*: STRATEGI BANK MUAMALAH INDONESIA KEPADA MASYARAKAT DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK TABRUKAN IB HIRAH RENCANA (Studi Kasus pada Masyarakat Gunung Alam RT03 Aluh-aluh Kota Area Matanur)

Latar Belakang Masalah\*\* (Lampirkan)

Rumusan Masalah\*\*\* (Lampirkan)

2. Judul 2\* : .....

Latar Belakang Masalah\*\* (Lampirkan)

Rumusan Masalah\*\*\* (Lampirkan)

3. Judul 3\* : .....

Latar Belakang Masalah\*\* (Lampirkan)

Rumusan Masalah\*\*\* (Lampirkan)

III. Proses Konsultasi

1. Validasi Judul oleh Pengelola Perpustakaan Fakultas

Catatan : Silakan ditandatangani

Pengelola Perpustakaan 08/11/2021

*[Signature]*  
 Bpk. Arif M. C.

2. Konsultasi dan Persetujuan dengan Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

Catatan : Acc, dapat ditandatangani

Dosen Pembimbing Rencana Tugas Akhir

*[Signature]* 13/12/2021

IV. Judul Yang Disahkan

.....

Penunjukkan Dosen Penyeminar:

.....

Mengesahkan

Kapal Ekis/Manajemen

*[Signature]*

Bengkulu, .....

Mahasiswa

*[Signature]*  
 SARI RAMADANTI

\* Jelas, spesifik, tidak disingkat, rentang 6 (enam) sampai dengan 12 (dua belas) kata  
 \*\* Minimal 5 (lima) paragraf berisi ide atau gagasan yang mengungkapkan masalah penelitian (kesenjangan antara ideal/teori dan praktek/pelaksanaannya)  
 \*\*\* Jelas, spesifik dan tidak ambigu





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

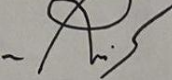
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Rabu, 13 April 2022  
Nama Mahasiswa : Sari Ramadanti  
NIM : 1811140181  
Jurusan/Prodi : Perbankan syariah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
STRATEGI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP ARGA MAKMUR DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH RENCANA (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-Alun Kota Arga Makmur)	 Sari Ramadanti	 Junida En Putri

Mengetahui,  
a.n. Dekan  
Wakil Dekan I.

  
**Dr. Nurul Hak, M.A.**  
NIP. 196606161995031003


Catatan:  
Mohon Berkas ini dikembalikan kepada Pengelola  
Fotokopi dan Cap 1 (Satu) Rangkap

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sari Ramadanti  
NIM : 1811140181  
Jurusan/Prodi : Perbankan syariah

No.	Permasalahan	Saran Penyeminar
1.	Kapal kmi ada faktor struktur dan cara . Bagaimana prosedur .	

Bengkulu, 13 April 2022  
Penyeminar,

  
**Yunida Eer Frivanti, M.si**  
NIP. 198106122015032000



#### HALAMAN PENGESAHAN

Proposal Skripsi berjudul "STRATEGI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP ARGA MAKMUR DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH RENCANA (Studi kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-Alun Kota Arga Makmur)" yang disusun oleh :

Nama : Sari Ramadanti  
NIM : 1811140181  
Prodi : Perbankan Syariah

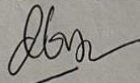
Telah diseminarkan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu pada :

Hari : Rabu  
Tanggal : 13 April 2022 M/ 1443 H

Dan telah diperbaiki sesuai saran-saran tim penyeminar. Oleh karenanya sudah dapat diusulkan kepada jurusan untuk ditunjuk Tim pembimbing Skripsi.

Bengkulu, 21 April 2022 M  
Ramadhan 1443 H

**Mengetahui**  
**Koordinator Prodi PBS**



**Debby Arisandi, MBA**  
NIP. 198609192019032012

**Penyeminar**



**Yunida Ean Frvanti, M.Si**  
NIP. 198106122015032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**SURAT PENUNJUKAN**

Nomor: 0497/Un.23/ F.IV/PP.00.9/04/2022

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

1. N A M A : Dr. Desi Isnaini, M. A.  
NIP : 197412022006042001  
Tugas : Pembimbing I
2. N A M A : Yunida Een Fryanti, M. Si.  
NIP : 198106122015032003  
Tugas : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqasyah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

N A M A : Sari Ramadanti  
NIM : 1811140181  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Tugas Akhir : **Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-Alun Kota Arga Makur)**  
Keterangan : Skripsi

Demikian surat penunjukan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu  
Pada Tanggal : 25 April 2022

Dekan



Tembusan :

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

21 Juni 2022

Nomor : 0726/Un.23/F.IV.1/PP.00.9/6/2022  
Lampiran : Satu Berkas Proposal Skripsi  
Perihal : Mohon Izin Penelitian

Yth. Pimpinan Bank Muamalat Indonesia  
Kantor Cabang Pembantu Argamakmur  
di-  
Bengkulu Utara

Dengan Hormat,

Sehubungan akan dilaksanakannya penelitian Skripsi Mahasiswa Program Studi Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun Akademik 2021/2022, dengan ini kami mohon kiranya berkenan memberikan izin penelitian kepada saudara :

Nama : Sari Ramadanti  
NIM : 1811140181  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan syariah  
Semester : Delapan (VIII)  
Waktu Penelitian : Tanggal 22 Juni s.d 22 Juli 2022  
Judul Skripsi : Strategi Bank Muamalat Indonesia Kcp Argamakmur dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-Alun Kota Argamakmur)  
Tempat Penelitian : Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Argamakmur

Demikian permohonan izin ini kami sampaikan, atas perkenan dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

Mengetahui  
An. Dekan,  
Wakil Dekan I

Nurul Hafidha



Bengkulu, 22 April 2022

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)  
UINFAS Bengkulu  
Di-  
Bengkulu

Prihal : Mohon Penunjukan Pembimbing

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sari Ramadanti  
NIM : 1811140181  
Prodi/Semester : Perbankan Syariah/8

Dengan ini mengajukan permohonan Penunjukan Pembimbing Skripsi.

Judul Skripsi : **STRATEGI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP ARGASARI  
DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK  
TABUNGAN IB HIJRAH RENCANA (STUDI KASUS PADA  
MASYARAKAT GUNUNG ALAM RT 03 ALUN-ALUN KOTA ARGASARI  
MAKMUR)**

Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini saya lampirkan :

1. Surat bukti selesai seminar
2. Proposal rangkap 3

Demikianlah permohonan ini, atas perkenan dan kebijaksanaannya diucapkan terima kasih.

Wassalam,  
Pemohon



**Sari Ramadanti**  
NIM 1811140181








KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO  
BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu  
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

**LEMBAR BIMBINGAN**

Nama : Sari Ramadanti Program Studi : Perbankan Syariah  
NIM : 1811140181 Pembimbing : Yunida Een Priyanti, M.Si.  
Judul Skripsi : "Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur)".

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	14-04-2022	Kajian teori	Menambahkan teori tingkat-tingkat pemahaman produk	
2	20-04-2022	Latar belakang	Sesuaikan penelitian terdahulu	
3	24-05-2022	Konsultasi pedoman wawancara	Sesuaikan pedoman wawancara dengan kajian teori	

4.	02-06-2022	Kajian teori	Menambahkan teori strategi pemahaman produk	
5.	07-06-2022	Pedoman wawancara	Membuat pedoman wawancara dan perbaiki penulisan	
6.	09-06-2022	Bab 1-2 dan pedoman wawancara	ACC	
7.	19-07-2022	Hasil pembahasan dan kesimpulan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- buat nomor daftar isi</li> <li>- perbaiki hasil dan pembahasan berdasarkan rumusan masalah</li> <li>- perbaiki kesimpulan</li> <li>- perbaiki penulisan footnote</li> </ul>	
			ACC lanjutkan ke Pembimbing I.	

Bengkulu, Juni 2022  
Pembimbing 2



Yunida Fen Friyanti, M.Si.  
NIP. 1981061220015032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO  
BENGKULU




FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu  
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

**LEMBAR BIMBINGAN**

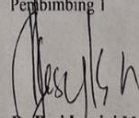
Nama : Sari Ramadanti Program Studi : Perbankan Syariah  
NIM : 1811140181 Pembimbing 1 : Dr.Desi Isnaini,M.A  
Judul Skripsi : "Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur)".

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	27-04-2022	Bab 1-2	- Membuat pedoman wawancara dan rencana daftar isi bab 1-5	
2.	15-06-2022	Bab 1-2 dan pedoman wawancara	- Memperbaiki pedoman wawancara - Perbaiki footnote - Menambankan teori - Perbaiki Metode penelitian - Perbaiki penelitian terdahulu	
3	16-06-2022	Bab 1-3 dan pedoman wawancara	Acc	



4	29-07-2022	Bab 1-5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perbaiki kata pengantar</li> <li>- Perbaiki informan penelitian</li> <li>- Perbaiki sumbet dan Teknik pengumpulan data</li> <li>- Perbaiki pembahasan sesuai bab 2</li> <li>- Perbaiki kesimpulan dan saran</li> <li>- Perbaiki daftar Pustaka</li> </ul>	
5	05-08-2022	Bab 1-5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perbaiki footnote penulisan ismail</li> <li>- Berikan footnote di bab 3 setiap paragraf</li> </ul>	
6	19-08-2022	Bab 1-5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perbaiki type</li> <li>- Perbaiki footnote</li> <li>- Perbaiki pembahasan berdasarkan teori yang dipakai sesuai bab 2</li> <li>- Perbaiki bab 5</li> <li>- Perbaiki penutup</li> </ul>	

Bengkulu, September 2022  
Pembimbing 1



**Dr. Desi Isnaini, M.A**  
NIP. 197412022200642001



## PEDOMAN WAWANCARA

### STRATEGI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP ARG A MAKMUR DALAM MENINGKATKAN PEMAHAMAN TENTANG PRODUK TABUNGAN IB HIJRAH RENCANA (Studi kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur)

#### A. Wawancara dengan *Marketing Funding* Bank Muamalat Indonesia KCP

##### Arga Makmur:

Nama Responden : .....

Jabatan : .....

Hari/Tanggal : .....

1. Apakah sosialisasi tentang tabungan IB Hijrah Rencana sudah dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?
2. Apa saja perbedaan produk tabungan IB Hijrah Rencana dengan jenis produk tabungan lainnya yang ada di Bank Muamalat KCP Arga Makmur?
3. Bagaimana pemahaman masyarakat tentang tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?
4. Strategi manakah yang paling efektif yang perlu ditingkatkan agar masyarakat lebih memahami tabungan IB Hijrah Rencana?
5. Bagaimana cara mempersiapkan serta menyajikan strategi pemahaman tentang produk IB Hijrah Rencana kepada masyarakat agar mereka paham?
6. Kelebihan apa saja yang diberikan kepada nasabah IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?
7. Kendala apa yang dihadapi saat memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?
8. Bagaimana strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman tentang produk IB Hijrah Rencana?

10. Apa kendala yang Bapak/Ibu alami saat ada sosialisasi yang diberikan oleh sales *marketing funding* Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana?

**B. Wawancara dengan masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota**

**Arga Makmur:**

Nama Responden : .....

Pekerjaan : .....

Usia : .....

Jenis Kelamin : .....

Agama : .....

Hari/Tanggal : .....

1. Apakah anda mengetahui adanya Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?
2. Apakah anda nasabah Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?
3. Apakah anda mengetahui tabungan IB Hijrah Rencana dan memiliki tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur? Jika tahu dari mana?
4. Mengapa Bapak/Ibu memutuskan untuk memilih tabungan IB Hijrah Rencana sebagai produk tabungan di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?
5. Setiap promosi atau sosialisasi yang dilakukan pihak bank yang Bapak/ibu terima, apakah Bapak/Ibu paham dan merasa menarik dengan penyampaiannya?
6. Bapak/Ibu mendapatkan informasi tentang tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur melalui brosur atau sosialisasi langsung dari pihak bank?
7. Pada saat seperti apa Bapak/Ibu memerlukan adanya tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?
8. Seberapa sering Bapak/Ibu membicarakan produk IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur kepada orang lain?
9. Apa manfaat yang Bapak/Ibu rasakan semenjak adanya produk IB Hijrah Rencana sebagai tabungan yang dipilih?

9. Sejak kapan ada produk IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?
10. Apa tujuan dari adanya produk IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?

**Transkrip Hasil Wawancara  
Masyarakat Gunung Alam RT 03 Arga Makmur**

<b>No</b>	<b>Nama</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
1	Lovi Aryanto	Apakah anda mengetahui adanya Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?	Bapak Lovi Aryanto menyatakan bahwa beliau mengetahui tentang adanya Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dan lokasinya tidak terlalu jauh dari tempat Bapak Turmin tinggal dengan keluarganya
2	Apriliyanus Pratama	Apakah anda nasabah Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?	Saya merupakan salah satu nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur, saya sudah sekitar 5 tahun menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur, awal mula saya menjadi nasabah karena saya mendengar bahwa di Bank Muamalat tidak ada riba seperti bank lain yang saya tahu. Akhirnya karena keluarga saya juga ada yang menabung di Bank Muamalat, akhirnya saya juga ikut menabung di Bank Muamalat KCP Arga Makmur
3	Mardiana	Apakah anda mengetahui tabungan IB Hijrah Rencana dan memiliki tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia	Saya memang memiliki satu tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur bertujuan untuk menyimpan uang bila ada keperluan yang memerlukan biaya



		KCP Arga Makmur? Jika tahu dari mana?	yang tidak sedikit. Saya mengetahui tabungan IB Hijrah Rencana dari pihak bank yang melakukan sosialisasi kerumah-rumah dan saya juga diberikan brosur dari Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur agar saya dapat lebih mengerti
4	Lena	Mengapa Bapak/Ibu memutuskan untuk memilih tabungan IB Hijrah Rencana sebagai produk tabungan di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?	Saya memilih tabungan IB Hijrah Rencana karena saya berpikir lebih baik saya mempunyai tabungan jika ada anak saya yang akan melanjutkan sekolah ke jenjang perkuliahan, jadi saya sudah memikirkan dari jauh-jauh hari untuk rencana dan modal kedepannya agar dapat meringankan beban saya juga
5	Rukamto	Setiap promosi atau sosialisasi yang dilakukan pihak bank yang Bapak/ibu terima, apakah Bapak/Ibu paham dan merasa menarik dengan penyampaiannya?	Masih banyak yang belum memahami tentang produk-produk perbankan syariah yang sudah di jelaskan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur. Karena, menurut mereka produk tabunga IB Hijrah Rencana jarang mereka dengar dan terdengar asing, yang menyebabkan masyarakat kurang memahamai tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana. Tetapi ada yang sudah sedikit memahami

			tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana
6	Sarmia	Bapak/Ibu mendapatkan informasi tentang tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur melalui brosur atau sosialisasi langsung dari pihak bank?	Saya mendapatkan informasi mengenai produk tabungan IB Hijrah Rencana pada awalnya tahu dari pihak bank yang melakukan sosialisasi kerumah-rumah masyarakat dan dari brosur yang dibagikan saat sosialisasi
7	Lesi Hindaryani	Pada saat seperti apa Bapak/Ibu memerlukan adanya tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?	Pada saat kebutuhan yang sudah direncanakan seperti anak mau kuliah, anak mau menikah, atau untuk target membeli tanah dan kebun
8	Sutri	Seberapa sering Bapak/Ibu membicarakan produk IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur kepada orang lain?	Saya tidak terlalu sering membicarakan masalah tabungan saya kepada orang lain atau masyarakat sekitar, karena hal tersebut bagi saya adalah masalah pribadi. Tetapi ada kalanya saya memberi tahu kepada masyarakat lain bahwa ada tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur yang dapat dijadikan pilihan produk tabungan bagi yang memerlukan
9	Wandi	Apa manfaat yang Bapak/Ibu rasakan semenjak adanya	Manfaat yang dirasakan itu, saya dapat menabung tanpa khawatir akan berkurang

		produk IB Hijrah Rencana sebagai tabungan yang dipilih?	sewaktu-waktu karena diambil sesuka hati, dan juga saya merasa aman karena adanya asuransi jiwa yang ada di tabungan IB Hijrah Rencana
10	Miryadi	Apa kendala yang Bapak/Ibu alami saat ada sosialisasi yang diberikan oleh sales <i>marketing funding</i> Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana?	Kendalanya itu terkadang ada bahasa perbankan yang tidak dimengerti dan juga penjelasan yang terlalu lama dan panjang kadang membuat susah untuk dipahami, pada akhirnya saya hanya mengambil inti bahwa tabungan IB Hijrah Rencana hampir sama dengan tabungan pada umumnya tetapi hanya tidak bisa diambil kapan saja dan lebih baiknya lagi karena ada jaminan asuransi jiwa

**Transkrip Hasil Wawancara  
Karyawan Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur**

No	Nama	Pertanyaan	Jawaban
1	Andi S Soekotjo	3. Apakah sosialisasi tentang tabungan IB Hijrah Rencana sudah dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?	Sosialisasi tentang produk IB Hijrah Rencana tentu sudah dilakukan oleh pihak bank sebagai salah satu bentuk strategi pemasaran yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan, informasi, dan penjelasan tentang apa itu tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur. Biasanya kami melakukan



		<p>4. Apa saja perbedaan produk tabungan IB Hijrah Rencana dengan jenis produk tabungan lainnya yang ada di Bank Muamalat KCP Arga Makmur?</p>	<p>sosialisasi kepada masyarakat di luar lingkungan bank dan sosialisasi kepada nasabah di dalam lingkungan bank, disaat ada nasabah yang ingin membuka rekening tabungan, kami selalu melihat latar belakang nasabah tersebut terlebih dahulu yang nantinya biasanya kami menawarkan produk tabungan lainnya seperti produk tabungan IB Hijrah Rencana kepada calon nasabah yang sekiranya kami rasa sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut.</p> <p>Perbedaan yang terdapat antara produk tabungan IB Hijrah Rencana dan produk tabungan lain terletak pada prosedur tabungan dan kebutuhan yang diberikan. Misalnya pada produk tabungan biasa seperti yang sudah banyak diketahui oleh masyarakat dan nasabah, tabungan bisa digunakan kapan saja dan ditarik hasil tabungannya kapan saja tanpa adanya ketentuan waktu tertentu. Sedangkan pada produk tabungan IB Hijrah Rencana ini, tabungan di khususkan untuk para nasabah yang memang menabung untuk rencana jangka panjang seperti contohnya pernikahan, jadi di saat akan melaksanakan acara pernikahan pihak dari nasabah sudah memiliki tabungan untuk digunakan, dan juga produk tabungan IB Hijrah</p>
--	--	--	--

		<p>5. Bagaimana pemahaman masyarakat tentang tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?</p> <p>6. Strategi manakah yang paling efektif yang perlu ditingkatkan agar masyarakat lebih memahami tabungan</p>	<p>Rencana memiliki 2 jenis rekening yang berbeda yaitu rekening IB Rencana dan rekening induk, yang mana terdapat jangka waktu yang sudah ditentukan selama menabung, antara 3 bulan sampai dengan 10 tahun dan tidak bisa ditarik uangnya sewaktu-waktu seperti tabungan pada umumnya, dan juga setoran dilakukan perbulan. Tabungan bisa ditarik atau diambil jika tabungan sudah pas waktu yang ditentukan atau dengan cara tabungannya harus ditutup.</p> <p>Untuk pemahaman nasabah itu sendiri tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana sebagian masyarakat di desa Gunung Alam bisa dikatakan sudah paham. Mulai dari apa yang dimaksud dengan tabungan IB Hijrah Rencana, syarat-syarat menabung, dan lain-lain. Tapi, untuk masyarakat itu sendiri yang belum melakukan kegiatan menabung sehingga ada yang belum memahami tentang tabungan sebagaimana mestinya, meski sudah dilakukan sosialisasi tentang produk-produk perbankan syariah yang kami miliki.</p> <p>Untuk menerapkan strategi-strategi tersebut dalam meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana kami dari pihak Bank</p>
--	--	---	--

		IB Hijrah Rencana?	Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur menggunakan beberapa strategi, diantaranya seperti <i>sales kit</i> , sosialisasi, promosi melalui internet, dan membagikan brosur. Adapun strategi yang perlu kami tingkatkan adalah perlunya sosialisasi yang lebih lagi kepada masyarakat dan nasabah yang menabung di bank agar dapat memberikan informasi yang didapat dan membagikannya kepada masyarakat lainnya.
2	Tisra Dela Sari	<p>1. Bagaimana cara mempersiapkan serta menyajikan strategi pemahaman tentang produk IB Hijrah Rencana kepada masyarakat agar mereka paham?</p> <p>2. Kelebihan apa saja yang diberikan kepada nasabah IB Hijrah</p>	<p>Untuk menerapkan strategi tersebut kami dari pihak Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur selalu melakukan sosialisasi lebih mengedukasikan kepada masyarakat apa itu produk tabungan IB Hijrah Rencana yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur. Sebelum melakukan sosialisasi, kami biasanya menyiapkan apa-apa saja yang akan di sampaikan oleh <i>sales kit</i>, menyiapkan brosur fisik, serta menyiapkan materi dengan menggunakan laptop yang disajikan menggunakan aplikasi <i>powerpoint</i> jika memang diperlukan untuk mempermudah masyarakat memahami informasi yang disampaikan.</p> <p>Tentunya produk tabungan IB Hijrah Rencana mempunyai kelebihan atau keunggulan</p>

		<p>Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?</p> <p>3. Kendala apa yang dihadapi saat memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana yang</p>	<p>tersendiri dan bahkan ada juga kelebihan yang menojol dibandingkan dengan produk tabungan lainnya, yaitu produk tabungan IB Hijrah Rencana merupakan bentuk tabungan yang tepat untuk dipilih karena berguna untuk kita dapat merencanakan kebutuhan kita dimasa yang akan datang (sebagai rencana kedepannya), setoran minimal Rp100.000 dengan jangka waktu 3 bulan sampai 20 tahun, fasilitas autodebit gratis secara otomatis memindahkan dana setoran bulanan dari rekening sumber dana, saldo tabungan otomatis dipindahkan kebuku rekening sumber dana saat jatuh tempo, kemudian produk tabungan IB Hijrah Rencana memberikan nisbah sebesar 30%, produk tabungan IB Hijrah Rencana bebas biaya administrasi bulanan, nasabah mendapat perlindungan asuransi jiwa secara gratis tanpa perlu melakukan <i>medical check up</i>, biaya premi ditanggung oleh Bank Muamalat, dimana hal ini tidak dimiliki oleh produk tabungan lainnya.</p> <p>Setiap memasarkan produk pasti memiliki kendalanya masing-masing. Kami, Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam memberikan pemahaman tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana ini cukup di respon baik</p>
--	--	---	---

		<p>ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?</p> <p>4. Bagaimana strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman tentang produk IB Hijrah Rencana?</p> <p>5. Sejak kapan ada produk IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia</p>	<p>oleh masyarakat. Hanya saja masyarakat kurang meminati produk tabungan IB Hijrah Rencana dikarenakan kebutuhan mereka yang tidak sesuai dengan tujuan adanya produk tabungan IB Hijrah Rencana, dan mereka pikir tabungan yang mereka pakai sudah cukup untuk mereka pergunakan dan masyarakat juga mengaku susah memahami karena menurut mereka kata-kata tabungan IB Hijrah Rencana tersebut jarang mereka dengar, karena ada diantara mereka belum memiliki tabungan.</p> <p>Strategi Bank Syariah Mandiri yang kami terapkan untuk meningkatkan pemahaman tentang produk tabungan IB Hijrah Rencana kepada masyarakat sama dengan produk perbankan syariah lainnya, yakni dengan cara <i>sales kit</i>, sosialisasi, penyebaran brosur, edukasi, bimbingan dan <i>doorprize</i>/hadiah. Karena, dengan cara itu kami bisa meningkatkan pemahaman nasabah tentang produk-produk perbankan syariah dan juga bisa mendapatkan nasabah yang lebih banyak lagi yang akan memberikan keuntungan baik bank juga masyarakat itu sendiri.</p> <p>Secara keseluruhan saya kurang begitu mengetahui kapan mulai adanya produk tabungan IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat</p>
--	--	--	---

		<p>KCP Arga Makmur?</p> <p>6. Apa tujuan dari adanya produk IB Hijrah Rencana di Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur?</p>	<p>Indonesia KCP Arga Makmur, karena saat awal saya bekerja disini produk tabungan IB Hijrah Rencana memang sudah ada.</p> <p>Tabungan IB Hijrah Rencana menggunakan akad <i>Mudharabah Mutlaqah</i>, tujuan tabungan ini sebagai rencana di masa depan yang memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan, seperti perencanaan pendidikan, pernikahan, perjalanan ibadah atau wisata, uang muka rumah atau kendaraan, berkorban saat idul adha, perpanjangan stnk atau pajak kendaraan. atau persiapan pensiun h a. a. Tabungan IB Hijrah Re... .. ni merupakan solusi perencanaan keuangan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan lebih baik sesuai prinsip syariah.</p>
--	--	---	--



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME**

**Nomor:** 122/SKLP-FEBI/02/10/2022

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : SARI RAMADANTI  
NIM : 1811140181  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Jenis Tugas Akhir : Skripsi  
Judul Tugas Akhir : STRATEGI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP  
ARGA MAKMUR DALAM MENINGKATKAN  
PEMAHAMAN TENTANG PRODUK TABUNGAN IB  
HIJRAH RENCANA (Studi kasus Pada Masyarakat  
Gunung Alam RT 03 Alun-alun Kota Arga Makmur)

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 23%. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 26 Oktober 2022  
Ketua TIM / Wakil Dekan 1

**Dr. Nurul Hak, MA**  
NIP. 196606161995031002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

BLANKO NILAI UJIAN KOMPREHENSIF ONLINE

HARI/TANGGAL : KAMIS 02 APRIL 2022  
NAMA/NIM : SARI RAMADANTI 181140181  
JURUSAN/PRODI : Perbankan Syariah  
UJIAN KE : 1

NO	KODE SOAL	NILAI
1	Keislaman 1	
2	Keislaman 2	
3	Keislaman 3	
4	Keislaman 4	
5	Keislaman 5	
6	Keilmuan 1	87,3
7	Keilmuan 2	
8	Keilmuan 3	
9	Keilmuan 4	
10	Keilmuan 5	
Nilai Rata - Rata		

Ketentuan :

1. Bobot nilai tiap soal dalam angka 10 – 100
2. Mahasiswa/1 dinyatakan lulus jika mencapai rata - rata nilai minimal 70
3. Keterangan Nilai :
  - a. 80 - 100 = A
  - b. 70 - 79 = B

Bengkulu, Mei 2022  
Penguji,

Yenti Sumarni MM  
NIP.197904162007012020






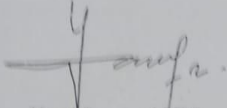
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR UJIAN KOMPREHENSIF ONLINE  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

HARI/TANGGAL  
PRODI/SEMESTER

Kamis 02 April 2020  
Perbankan Syariah / 8

MAHASISWA	DOSEN PENGUJI
 <u>Sari Ramadanti</u> NIM.1811140181	 <u>Yenti Sumarni, MM</u> NIP.197904162007012020

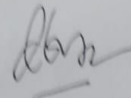
Catatan dari Penguji (jika Ada):

---

---

---

Mengetahui,  
Ketua Prodi .....



Debby Arisandi, MBA,  
NIP. 198609192019032012



Bank Muamalat

**SURAT KETERANGAN**  
**NO : 079/B/Cab.Bengkulu/VII/2022**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Sari Ramadanti  
NPM : 1811140181  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Fatmawati Sukarno Bengkulu

Telah melaksanakan kegiatan penelitian dalam rangka mencari data untuk melengkapi penulisan skripsi pada PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pembantu Arga Makmur dengan skripsi yang berjudul:

**"Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Tabungan iB Hijrah Rencana (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-Alun Kota Arga Makmur)"**

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di : Bengkulu

Pada tanggal : 05 Juli 2022 M  
06 Dzulhijjah 1443 H

**PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk**  
**Cabang Bengkulu**



**Rifval Fajri**  
Branch Manager

**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

Nomor:

Yang bertanda tangan dibawah ini:

- Nama : Rukamto
- Jabatan : Ketua RT Gunung Alam RT 03
- Alamat : Gunung Alam RT 03 Kota Arga Makmur

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa/i yang beridentitas:

- Nama : Sari Ramadanti
- NIM : 1811140181
- Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah
- Semester : Delapan (VIII)
- Judul Skripsi : Strategi Bank Muamalat Indonesia Kcp Arga Makmur dalam Meningkatkan Pemahaman tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-Alun Kota Arga Makmur)

Mahasiswa/i tersebut telah selesai melakukan penelitian dengan mewawancarai beberapa masyarakat desa Gunung Alam RT 03 Kota Arga Makmur guna melengkapi data penelitian Skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Gunung Alam, Juli 2022  
Ketua RT  
  
**Rukamto**



**DOKUMENTASI YANG DILAKUKAN SAAT  
WAWANCARA DENGAN STAFF BANK MUAMALAT  
INDONESIA KCP ARGMA MAKMUR**



Foto bersama Staff Bank Muamalat Indonesia KCP Arma Makmur



Wawancara dengan bapak Andi S Soekotjo sebagai Kepala Cabang



Wawancara dengan Ibu Tisra Dela Sari selaku *Marketing Funding*



**DOKUMENTASI YANG DILAKUKAN SAAT  
WAWANCARA DENGAN MASYARAKAT DESA  
GUNUNG ALAM KOTA ARGA MAKMUR**



Kegiatan Staff KCP Arga Makmur saat memberikan Pemahaman Produk



Pembagian Brosur dari Bank Muamalat KCP Arga Makmur kepada Masyarakat



Wawancara dengan bapak Lovi



Wawancara dengan bapak Apriliyanus Pratama



Wawancara dengan ibu Mardiana



Wawancara dengan ibu Lena





Wawancara dengan bapak Rukamto



Wawancara dengan ibu Sarmia



Wawancara dengan ibu Lesi Hindaryani



Wawancara dengan ibu Sutri



Wawancara dengan bapak Wandu



Wawancara dengan bapak Miryadi



Strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Tabungan IB Hijrah Rencana (Studi Kasus Pada Masyarakat Gunung Alam RT 03 Alun-Alun Kota Arga Makmur)

Oleh Sari Ramadanti, NIM: 1811140181

Tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur belum memahami produk tabungan IB hijrah rencana dan untuk mengetahui strategi Bank Muamalat Indonesia KCP Arga Makmur dalam meningkatkan pemahaman tentang produk tabungan IB hijrah rencana pada masyarakat Gunung Alam RT 03 alun-alun kota Arga Makmur. Peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan dengan metode kualitatif dengan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan sumber data primer dan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah. Observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data dan display data. Dari hasil penelitian dan pembahasan ditemukan bahwa ada beberapa faktor penyebab kurangnya pemahaman masyarakat diantaranya faktor ekonomi yang kurang mencukupi, faktor sosial/lingkungan yang saling mempengaruhi, faktor pendidikan dan pengalaman yang minim, dan faktor informasi yang terbatas. Dan strategi yang digunakan diantaranya kegiatan sosialisasi yang rutin dilakukan, kegiatan edukasi yang rutin dilakukan, kegiatan edukasi dan bimbingan yang sedia setiap saat serta kegiatan bagi-bagi *dorprice*/hadiah untuk lebih menarik minat nasabah dan masyarakat yang belum menjadi nasabah.



Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu