

**PERSEPSI NASABAH BANK SINARMAS SYARIAH CABANG
BENGKULU TENTANG TABUNGAN SIMAS CERIA**



SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)**

Oleh :

MARSELI TAMBAYONG

NIM 212 313 9108

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2016/1437 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Marseli Tambayong, NIM. 2123139108 dengan judul "Persepsi Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Tentang Tabungan Simas Ceria"; Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Bengkulu,

Bengkulu, 20 Juli 2016 M

1437 H

Pembimbing I

pembimbing II

Drs. H. Supardi, M.Ag
NIP.196504161993031007

Romi Adetio Setiawan, MA
NIP.198312172014031001





KEMENTERIAN AGAMA ISLAM RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171, Fax, (0736) 51171 Bengkulu

PENGESAHAN

Skripsi oleh: **Marseli Tambayong** NIM: **2123139108** yang berjudul
Persepsi Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Tentang Tabungan
Simas Ceria, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah
diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:
Hari : Sabtu
Tanggal : 30 Juli 2016 / 1437 H
Dan dinyatakan LULUS, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) dalam Ilmu Ekonomi Syariah

Bengkulu, 30 Juli 2016 M

1437 H

Dekan,

Dr. Asnami, MA

NIP. 197304121998032003

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Drs. H. Supardi, MAg

Romi Adetjo Setiawan, MA

NIP. 196504101993031007

NIP. 198312172014031001

Penguji I

Penguji II

Dr. Asnaini, MA

Idwal B, MA

NIP. 197304121998032003

NIP. 198307092009121005

MOTTO

- *“Wahai Zat Yang Membolak-Balikkan Hati Teguhkanlah Hatiku Di Atas Agama-Mu (HR. Tirmidzi)”*

PERSEMBAHAN

Skripsi ini ku persembahkan kepada:

- ✚ *Ibu (Sri Purwati) dan Ayah (Senam Manuru, Alm) tercinta yang telah memberikan motivasi serta doa untukku.*
- ✚ *Saudara tercinta dan tersayang (Ratna Julita) yang telah membuat hari-hariku menjadi penuh canda tawa.*
- ✚ *Sahabat dan teman-temanku seperjuangan (Ahmad Ade Pratama, Aldi Tahir, Hendri Dalison, Hermen Fauzan, Hidayatullah, Lindri Aprianto, M Dwi Febrizal, M Fauzi Yusman, Panji Kusuma Yudha, Rizki Hartwan, Romi Aljihatulmujahidin)*
- ✚ *Sahabat dan teman-temanku seperjuangan (Dian Pitasari, Lia Guslini, Lutfi Rohmawati, Masita Oktavianti, Marti Listari, Novela Pertiwi, Rini Maleha, Sulastri, Susanti, Wince)*
- ✚ *Almamater yang telah menempahku menjadi manusia yang lebih baik.*

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “Persepsi Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Tentang Tabungan Bengkulu Tentang Tabungan Simas Ceria” Adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN 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 karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan di cantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi lainya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 20 Juli 2016 M
1437 H

Mahasiswa yang menyatakan



Marseli Tambayong
NIM. 2123139108

ABSTRAK

Persepsi Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Tentang Tabungan Simas Ceria oleh Marseli Tambayong NIM 2123139108.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui persepsi nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu tentang tabungan Simas Ceria. Untuk mengetahui persepsi nasabah tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan metode diskriptif kualitatif yang bermanfaat untuk memberikan informasi, fakta dan data persepsi nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu tentang tabungan Simas Ceria. Kemudian data tersebut diuraikan, dianalisis dan dibahas untuk menjawab permasalahan tersebut. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa persepsi nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu tentang keamanan tabungan, nasabah merasa aman dan percaya kepada Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu. Tentang bagi hasil nasabah merasa belum sesuai karena bagi hasil 0,5% per tahun dianggap masih terlalu kecil. Tentang hadiah yang diberikan, nasabah merasa senang walaupun masih keberatan dengan besarnya *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen. Tentang promosi yang dilakukan, nasabah merasa belum maksimal karena masih kesulitan mendapatkan informasi. Tapi secara keseluruhan persepsi nasabah tentang tabungan Simas Ceria sudah memenuhi harapan mereka.

Kata Kunci: Persepsi, Nasabah, Tabungan Simas Ceria

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Persepsi Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Tentang Tabungan Simas Ceria”

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 di akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) pada Program Studi Perbankan Syariah (PBS) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, MH, selaku rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Drs. H. Supardi, M.Ag selaku pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.

5. Romi Adetio Setiawan, MA selaku pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Kedua orang tuaku yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal adminitrasi.
9. Semua pihak yag telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam menyusun skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini kedepan.

Bengkulu, 20 Juli 2016 M
1437 H

Marseli Tambayong
NIM.2123139108

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah.....	8
C. Rumusan masalah.....	9
D. Tujuan Penelitian	9
E. Kegunaan Penelitian.....	9
F. Penelitian Terdahulu.....	10
G. Metode Penelitian.....	15
1. Jenis dan Pendekatan penelitian	16
2. Tempat Penelitian.....	16
3. Informan Penelitian	16
4. Sumber dan Tehnik Pengumpulan Data	17
5. Tehnik Analisis Data	20
 BAB II KAJIAN TEORI	
A. Persepsi.....	21
1. Pengertian Persepsi.....	21
2. Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi	23
B. Nasabah	25
1. Pengertian Nasabah	25
2. Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah.....	27
3. Cara Membuat Nasabah Betah.....	29
C. Tabungan Simas Ceria.....	30

1. Pengertian Tabungan	30
2. Pengertian Simas Ceria.....	32
3. Akad Dalam Tabungan Simas Ceria	33
4. Prosedur Mengikuti Tabungan Simas Ceria	35
D. Bank Syariah.....	35
1. Pengertian Bank Syariah.....	35
2. Sejarah Bank Syariah.....	37
3. Kebijakan Pemerintah Terhadap Bank Syariah	39
4. Tujuan Pendirian Bank Syariah.....	39
5. Fungsi Bank Syariah.....	41

BAB III GAMBARAN UMUM BANK SINARMAS SYARIAH CABANG BENGKULU

A. Sejarah Singkat Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu.....	43
B. Visi dan Misi Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu	44
C. Nilai-Nilai Inti Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu	45
D. Organisasi Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu.....	46
E. Produk dan Jasa.....	47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	51
B. Pembahasan	68

BAB V PENUTUP

A. kesimpulan	73
B. Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Lembar Pengajuan Judul
- Lampiran 2 : Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 3 : Daftar Hadir Seminar Proposal Mahasiswa
- Lampiran 4 : Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
- Lampiran 5 : Surat Penunjukkan
- Lampiran 6 : Halaman Pengesahan
- Lampiran 7 : Data Responden
- Lampiran 8 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 9 : Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 10 : Rekomendasi Penelitian Dari KP2T
- Lampiran 11 : Surat Keterangan Selesai Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah agama mengajarkan segala yang baik dan bermanfaat bagi manusia, selain itu Islam adalah agama fitrah, yang sesuai dengan sifat dasar manusia (*human nature*).¹ Perbuatan manusia dapat di bagi menjadi dua yaitu dapat berbentuk ibadah dan dapat juga berbentuk muamalah. Suatu perbuatan ibadah tidak boleh dilakukan kecuali ada dalil atau ketentuan yang terdapat dalam Al-Quran dan Hadist, yang menyatakan perbuatan itu harus atau boleh dilakukan. Sedangkan dalam muamalah semua hukum asalnya adalah boleh dilakukan kecuali ada ketentuan dalam Al-Quran atau Hadist yang melarangnya.

Sekalipun masyarakat Indonesia masyarakat muslim terbesar di dunia, kehadiran bank yang berdasarkan syariah masih relatif baru, yaitu baru pada awal tahun 1990 an. Namun diskusi bank syariah sebagai basis ekonomi Islam sudah mulai dilakukan pada awal tahun 1980. Sedangkan prakarsa untuk mendirikan Bank Syariah di Indonesia dilakukan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990.²

Bank syariah adalah bank yang tatacara beroperasinya pada tatacara bermuamalat secara Islam, yakni mengacu kepada Al-Quran dan Hadits. Sedangkan pengertian muamalat adalah ketentuan-ketentuan yang mengatur

¹ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Alvabet, 2002), h. 1

² Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 215

hubungan manusia dengan manusia baik hubungan pribadi maupun perorangan dengan masyarakat. Muamalat ini meliputi kegiatan jual beli, bunga, piutang, gadai, meribakan uang, bagi untung dalam perdagangan, jaminan, persekutuan persewaan dan perburuan.³

Bank Syariah merupakan salah satu lembaga perbankan yang mempunyai peranan sangat vital dalam struktur perekonomian Indonesia, karena bank menyerap dana dari masyarakat dan meyalurkan kembali kepada masyarakat, serta memberikan jasa pelayanan kepada masyarakat menyangkut kegiatan perekonomian masyarakat.⁴ Persaingan bank yang pesat menuntut perbankan berlomba-lomba menarik nasabah baru demi menyerap dana dari masyarakat dan mempertahankan nasabah lama.

Bank Sinarmas secara resmi meluncurkan layanan syariah mereka melalui Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Sinarmas. Dengan bersandar pada layanan terbaik melalui sumber daya manusia yang kompeten, UUS bersiap melayani dan memenuhi kebutuhan masyarakat akan jasa keuangan syariah berkualitas. Pengembangan UUS oleh Bank Sinarmas didasarkan pada semakin meningkatnya kebutuhan nasabah akan jasa layanan perbankan syariah sekaligus prospek bisnis yang sangat cerah seperti dapat dilihat pada pertumbuhan kinerja perbankan syariah nasional yang terus meningkat.

Apabila terdengar kata pemasaran sering kali dikaitkan dengan banyak pihak dengan penjualan (*sales*). *Sales promotion girl*, iklan, promosi, atau produk. Bahkan sering kali orang menyamakan profesi *marketer*

³ Nurul Hak, *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 2

⁴ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), h.88

(pemasar) dengan *sales* (penjual). Namun sebenarnya pemasaran tidak sesempit yang diidentikan oleh banyak orang, karena pemasaran berbeda dengan penjualan. Pemasaran merupakan seni menjual produk sehingga pemasaran adalah proses yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya berfokus pada terjadinya transaksi penjualan barang atau jasa.⁵

Dunia pemasaran sering pula diidentikan dengan dunia yang penuh janji manis namun belum tentu terbukti apakah produknya sesuai dengan apa yang telah dijanjikan. Inilah yang harus di buktikan dalam suatu manajemen pemasaran syariah baik pada penjualan produk barang maupun dalam penjualan produk jasa, bahwa pemasaran syariah bukanlah dunia yang penuh dengan tipu-menipu. Sebab pemasaran syariah merupakan pemasaran paling tinggi dalam pemasaran, yaitu spiritual marketing, dimana etika, nilai, dan norma dijunjung tinggi. Hal inilah yang sering dilanggar dalam pemasaran konvensional, sehingga menyebabkan konsumen pada akhirnya banyak yang kecewa pada produk barang atau jasa yang telah dibeli karena berbeda dengan apa yang telah dijanjikan oleh para pemasar.

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang di produksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, personal *selling*, promosi penjualan, dan publisitas. Promosi disini terkait

⁵ M.Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 5

dengan besaran biaya promosi dan kegiatan promosi yang akan dilakukan. Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut.

Setiap tindakan yang dilakukan perusahaan atau badan usaha memiliki maksud dan tujuan tertentu. Penetapan tujuan itu di sesuaikan oleh pihak pengelola usaha. Dalam menetapkan tujuan, badan usaha akan melakukannya dengan pertimbangan yang matang. Kemudian ditetapkan cara untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam prakteknya tujuan perusahaan dapat di bedakan menjadi dua yaitu jangka pendek dan jangka panjang. Tujuan jangka pendek hanya dilakukan sementara atau dilakukan sebagai langkah mencapai tujuan jangka panjang. Demikian pula dalam menjalankan kegiatan pemasaran suatu perusahaan banyak memiliki kepentingan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Tabungan berhadiah pada bank adalah sebagian kecil dari proses pemasaran bank. Sehingga tujuan akhir dari tabungan berhadiah pada bank adalah mendapatkan keuntungan melalui penambahan jumlah nasabah.

Perusahaan harus mampu memutuskan kegiatan promosi apakah yang tepat bagi suatu produk yang dimiliki oleh perusahaan. Sebab setiap produk memiliki target pasar yang berbeda, sehingga pendekatan promosi yang harus dilakukanpun akan berbeda pula. Selain itu kegiatan promosi harus disesuaikan dengan anggaran promosi yang dimiliki perusahaan.

Pasar syariah seringkali dikatakan sebagai pasar yang bersifat emosional sementara pasar konvensional adalah pasar yang rasional.⁶ Maksudnya orang berbisnis dalam pasar syariah tujuannya adalah agama dan ketenangan sehingga di katakan emosional. Bukan semata-mata mencari keuntungan yang bersifat rasional seperti pada pasar konvensional.

Spiritual marketing merupakan tingkatan tertinggi dalam pemasaran bank syariah. Orang tidak lagi menghitung untung atau rugi, tidak terpengaruh lagi dengan hal-hal yang bersifat duniawi. Panggilan jiwa yang mendorongnya karena di dalamnya mengandung nilai-nilai spiritual. Dalam bahasa syariah spiritual marketing adalah tingkatan pemasaran langit, karena di dalam keseluruhan prosesnya tidak ada yang bertentangan dengan prinsip syariah. Setiap langkah, aktivitas, dan kegiatannya akan selalu seiring dengan bisikan nurani, tidak akan ada lagi hal-hal yang berlawanan dengan hati nurani.

Selain itu dalam syariah marketing bisnis hanya semata-mata disertai dengan keikhlasan mencari keridhaan Allah, maka seluruh bentuk transaksinya insyallah menjadi ibadah di hadapan Allah SWT. ini akan menjadi bibit dan modal dasar baginya untuk menjadi tumbuh dan besar, yang memiliki spiritual brand, yang memiliki kharisma, keunggulan, dan keunikan yang tak tertandingi. Dalam spiritual marketing hal-hal yang sekiranya dapat merugikan konsumen akan berusaha untuk di hindarkan.

⁶ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran ...*h. 17

Dalam spiritual marketing perusahaan tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, namun turut pula berorientasi pada tujuan lainnya yaitu keberkahan. Perpaduan konsep keuntungan dan keberkahan ini melahirkan konsep masalah yang optimal. Konsep keberkahan bagi sebagian pihak merupakan konsep yang abstrak karena secara keilmuan tidak dapat dibuktikan secara ilmiah. Namun inilah salah satu konsep inti pada syariah marketing yang menjadi landasan pada suatu perusahaan berorientasi syariah.

Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu yang beralamat di Jalan Sudirman Kelurahan Tengah Padang Kota Bengkulu merupakan bank swasta yang ada di Kota Bengkulu yang memposisikan segala aktivitas bisnisnya di Kota Bengkulu dan sekitarnya. Begitu banyaknya perusahaan yang berkompetisi di Bengkulu, membuat Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu perlu memperhitungkan berbagai langkah strategis yang harus diambilnya agar mampu mensejajarkan diri atau bahkan mengungguli para pesaingnya di mata masyarakat Bengkulu yang begitu kompleks dan dinamis dengan keinginan dan kebutuhannya yang begitu sulit ditebak arahnya. Mengedepankan promo unggulan yakni Tabungan Simas Ceria dengan pemberian hadiah langsung diawal penempatan dananya. Tidak menjadi jaminan Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu akan selalu dilirik konsumen Bengkulu.

Berikut adalah tabel hadiah perhitungan program tabungan Simas Ceria.⁷

Jenis Hadiah	Saldo rata-rata dalam jangka waktu (bulan)				
	3	6	12	24	36
Power save 5 juta	318,750,000	162,500,000	84,380,000	45,320,000	32,300,000
Samsung S6	471,750,000	240,500,000	124,880,000	67,070,000	47,800,000
Samsung S6 Edge	592,880,000	302,250,000	156,940,000	84,290,000	60,070,000
Samsung S6 Edge+	726,750,000	370,500,000	192,380,000	103,320,000	73,630,000
Samsung S7	573,750,000	292,500,000	151,880,000	81,570,000	58,130,000
Samsung S7 Edge	669,380,000	341,250,000	171,190,000	95,160,000	67,820,000
Samsung Note 5	612,000,000	312,000,000	162,000,000	87,000,000	62,000,000
Iphone 6, 16 GB	637,500,000	325,000,000	168,750,000	90,630,000	64,590,000
Iphone 6, 64 GB	765,000,000	390,000,000	202,500,000	108,760,000	77,500,000
Iphone 6, 32 GB	905,250,000	461,500,000	239,630,000	128,690,000	91,710,000

Ketertarikan konsumen terhadap suatu promo akan timbul apabila konsumen tahu akan keberadaan promo tersebut. Dengan kata lain adanya usaha perusahaan untuk mempublikasikan dan memperkenalkan promonya kepada masyarakat, untuk kemudian promosi yang memegang peranan yang penting dalam memenangkan hati calon nasabah untuk mengikuti promo yang dimaksud. Oleh karena itu, Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu memberikan hadiah langsung sebagai upaya mengkomunikasikan dan memasarkan program promo Tabungan Simas Ceria pada masyarakat luas.

Berdasarkan karakteristik perilaku konsumen, maka strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu diharapkan dapat mempengaruhi alam bawah sadar konsumen. Sehingga seorang individu telah mempunyai bayangan apa yang mungkin akan dilakukan di dalam benak mereka, walaupun terkadang belum terlalu jelas mana yang akan

⁷ Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu

direalisasikan, sehingga dibutuhkan suatu rangsangan agar pada akhirnya mereka dapat melakukan hal tersebut.

Dengan kata lain, program promo dapat memberikan dampak terhadap nasabah berupa rangsangan sehingga pada akhirnya nasabah benar-benar tergoda untuk mengikuti promo yang dimaksud. Nasabah akan memiliki berbagai perasaan dan pertimbangan sebagai akibat dari sebuah program promosi, yang pada gilirannya mempengaruhi sikap dan keyakinan calon nasabah.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara kepada Bapak Agus Saleh salah satu nasabah yang mengikuti program promo Tabungan Simas Ceria pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu, mengatakan merasa senang menerima hadiah langsung yang diberikan, walaupun masih keberatan dengan besaran *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen.⁸

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PERSEPSI NASABAH BANK SINARMAS SYARIAH CABANG BENGKULU TENTANG TABUNGAN SIMAS CERIA”**

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini tidak terlalu luas maka peneliti membatasi penelitian ini hanya pada persepsi nasabah terhadap keamanan tabungan, pemberian hadiah, bagi hasil, dan promosi.

⁸ Agus Saleh, *Nasabah Tabungan Simas Ceria*, Wawancara, 27 Juni 2016

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana persepsi nasabah tentang keamanan tabungan Simas Ceria?
2. Bagaimana persepsi nasabah tentang pemberian hadiah tabungan Simas Ceria?
3. Bagaimana persepsi nasabah tentang bagi hasil tabungan Simas Ceria?
4. Bagaimana persepsi nasabah tentang promosi tabungan Simas Ceria?

D. Tujuan Penelitian

1. Tujuan Umum

Tujuan umum dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana persepsi nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu tentang tabungan Simas Ceria.

2. Tujuan Khusus

- a. Untuk mengetahui persepsi nasabah tentang keamanan tabungan Simas Ceria
- b. Untuk mengetahui persepsi nasabah tentang pemberian hadiah tabungan Simas Ceria
- c. Untuk mengetahui persepsi nasabah tentang bagi hasil tabungan Simas Ceria
- d. Untuk persepsi nasabah tentang promosi tabungan Simas Ceria

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah untuk mengembangkan Ilmu Manajemen Pemasaran Bank Syariah, dan dapat juga digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa.

2. Secara Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada:

- a) Bank Sinarmas Syariah, Dengan ditemukannya persepsi nasabah terhadap Tabungan Simas Ceria maka dapat bermanfaat untuk peningkatan jumlah nasabah
- b) Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya wawasan pengetahuan yang didapat dibangku perkuliahan khususnya dibidang Manajemen Pemasaran Bank Syariah.
- c) Bagi IAIN Bengkulu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dalam bidang Manajemen Pemasaran Bank Syariah.
- d) Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi bagi pembaca yang ingin menjadi nasabah Bank Syariah.

F. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung pembahasan yang lebih mendalam mengenai pembahasan diatas, maka peneliti melakukan kajian pustaka yang

berhubungan dengan permasalahan yang akan dikaji. Adapun pustaka yang terkait dalam hal ini adalah:

Skripsi karya Rio Smitoa yang berjudul⁹ “*Persepsi Masyarakat Kelurahan Sawah Lebar Kecamatan Ratu Samban Kota Bengkulu Terhadap Undian Berhadiah Pada Lembaga Perbankan Syariah*” Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Ilmu Agama Islam Negeri (STAIN) Bengkulu Tahun 2005. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Persepsi Masyarakat Kelurahan Sawah Lebar Kelurahan Ratu Samban Kota Bengkulu Terhadap Undian Berhadiah Pada Lembaga Perbankan Syariah. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan diskriptif kualitatif dengan membuat gambaran dan diskripsi sistematis, akurat, dan faktual. Hasil penelitian menunjukkan bahwa undian berhadiah tidak termasuk permainan judi karena tidak ada yang dirugikan. Dan persepsi masyarakat tidak mementingkan hukum undian berhadiah baik halal maupun haram yang penting ingin mendapatkan hadiah dan masyarakat menabung karena alasan keamanan.

Skripsi karya Ardiansyah yang berjudu¹⁰ “*Persepsi Nasabah Terhadap Produk Tabungan dan Bank, serta Implikasinya Bagi Strategi Pemasaran Produk Tabungan (Studi Kasus di Bank BNI Kantor Cabang*

⁹ Rio Smitoa, *Persepsi Masyarakat Kelurahan Sawah Lebar Kecamatan Ratu Samban Kota Bengkulu Terhadap Undian Berhadiah Pada Lembaga Perbankan Syariah*, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Ilmu Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu Tahun 2005.

¹⁰ Ardiansyah, *Persepsi Nasabah Terhadap Produk Tabungan dan Bank, serta Implikasinya Bagi Strategi Pemasaran Produk Tabungan (Studi Kasus di Bank BNI Kantor Cabang UGM Yogyakarta)*, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta tahun 2010

UGM Yogyakarta)” Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta tahun 2010. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mengidentifikasi strategi pemasaran tabungan yang telah dilakukan oleh Bank BNI, mengetahui atribut-atribut yang mempengaruhi konsumen dalam memilih produk tabungan, dan memberikan masukan mengenai pengembangan strategi pemasaran tabungan Bank BNI. Penelitian difokuskan pada strategi pemasaran produk tabungan yang dilakukan oleh Bank BNI Kantor Cabang UGM di kota Yogyakarta. Teknik pengumpulan data dengan cara observasi, studi pustaka, dan wawancara lisan maupun tertulis terhadap pimpinan dan beberapa petugas pemasaran Bank BNI Kantor Cabang Yogyakarta. Data dianalisa secara deskriptif kualitatif, dengan harapan akan diperoleh gambaran yang dapat mewakili konsumen yang dituju. Demikian juga halnya dengan data mengenai faktor yang berpengaruh pada konsumen. Persepsi konsumen dianalisa untuk mengetahui apakah suatu bank atau produk tabungan telah mencapai posisi yang diinginkan nasabah. Hasil penelitian dapat dikatakan bahwa penerapan strategi pemasaran Bank BNI kurang memenuhi kebutuhan pasar. Fasilitas ATM yang mengakses internasional kurang bisa menjadi daya tarik bagi nasabah, karena kurang dikomunikasikan kepada masyarakat dan tidak dipromosikan dengan baik. Walaupun produk tabungan Bank BNI belum ada undian berhadiahnya, tetapi kecenderungan nasabah yang tidak selalu menghendaki atribut hadiah, berpeluang untuk mengembangkan atribut multiguna. Misalnya Kartu Mahasiswa yang berfungsi sebagai ATM, dapat digunakan sebagai jaminan kredit, dapat

digunakan bersama (*joint account*), diberlakukan sebagai kartu diskon di pusat-pusat perbelanjaan tertentu, dapat dimanfaatkan untuk membayar tagihan listrik, tilpon dan sebagainya. serta diadakan penambahan jaringan operasional sarana ATM. Kemudahan dari produk tabungan ini perlu ditingkatkan, seperti penyederhanaan prosedur penarikan dan penyetoran baik melalui buku tabungan maupun Kartuplus. Selain itu sebaiknya dipertahankan bunga tinggi dibandingkan bank pesaingnya, jika perlu agar dipertimbangkan penggunaan alternatif suku bunga yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah sebagai pengganti pemberian *special rate*. Di bidang pemasaran perlu ditingkatkan *selling skill*, dengan pelatihan yang selalu disesuaikan dengan tuntutan pasar. Kemudian perlu adanya target penghimpunan dana, sehingga dapat dihindari pemfokusan pada pemasaran kredit saja. Selain itu perlu diciptakan *team work* agar terjalin koordinasi kerja yang baik.

Skripsi karya Muliani yang berjudul¹¹ “*Persepsi Nasabah Terhadap Prinsip Bagi Hasil Produk Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri Darussalam Banda Aceh*” Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Syiah Kuala Darussalam Banda Aceh tahun 2015. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persepsi nasabah terhadap Prinsip bagi hasil produk tabungan pada Bank Syariah Mandiri Darussalam Banda Aceh, untuk mengetahui produk tabungan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri Darussalam Banda Aceh. populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Bank

¹¹ Muliani, *Persepsi Nasabah Terhadap Prinsip Bagi Hasil Produk Tabungan Pada Bank Syariah Mandiri Darussalam Banda Aceh*, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Syiah Kuala Darussalam Banda Aceh tahun 2015

Syariah Mandiri Darussalam Banda Aceh yang berjumlah 50 orang. Sampel dalam penelitian ini adalah 50 orang (total populasi). Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan penelitian lapangan di kantor Bank Syariah Mandiri Darussalam Banda Aceh dan pengolahan data dengan menggunakan rumus persentase. Hasil analisis data menunjukkan bahwa persepsi nasabah terhadap prinsip bagi hasil produk tabungan pada Bank Syariah Mandiri Darussalam Banda Aceh adalah sebagai berikut: indikator pertama terkait dengan Dasar Usaha dengan jumlah keseluruhan 17,86 dengan skor rata-rata per item 3,57, dapat dikategorikan tinggi, indikator terkait dengan Produk Tabungan dengan jumlah nilai keseluruhan 17,8 dengan skor rata-rata 3,56 dapat dikategorikan tinggi. Indikator ketiga terkait dengan Bagi Hasil dengan jumlah keseluruhan 17,88 dan skor rata-rata per item 3,57, dan dapat dikategorikan tinggi. Indikator keempat terkait dengan Pelaksanaan /implementasi pada Bank Syariah dengan jumlah keseluruhan 16,4 dengan skor rata-rata 3,28 dikategorikan cukup. Indikator kelima terkait dengan Akad/transaksi pada Bank Syariah dengan nilai keseluruhan 17,68 dengan skor rata-rata 3,53 termasuk dalam kategori

Dari berbagai sumber yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian sebelumnya mengenai persepsi nasabah sudah banyak ditemukan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dari tahun dan tempat, serta masalah produk tabungan yang diteliti juga berbeda karena Tabungan Simas Ceria memberikan hadiah diawal penempatan dananya

dengan mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti dengan judul “*Persepsi Nasabah Terhadap Tabungan Simas Ceria pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu*”

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penulis menggunakan pendekatan penelitian kualitatif karena ingin memahami persepsi seseorang, bukan penelitian yang menggunakan angka-angka pasti seperti pada penelitian kuantitatif. Jadi persepsi seseorang sulit dimengerti kalau tidak menggunakan metode kualitatif.

Untuk memahami istilah penelitian kualitatif ini, perlu dikemukakan teori menurut Bogdan dan Taylor, mendefinisikan metodologi kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.¹²

Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia. Pada pendekatan ini, peneliti menekankan sifat realitas yang terbangun secara sosial, hubungan erat antar peneliti dan subjek yang diteliti.¹³

¹² Lexy J.Moeleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet.11, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009), h.3

¹³ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 34

Dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui bagaimana persepsi nasabah terhadap tabungan berhadiah Simas Ceria yang ada pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu.

2. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Sinarmas Syariah Tbk, Cabang Bengkulu yang beralamat di Jln, Jend Sudirman, Kelurahan Tengah Padang, kota Bengkulu, Telepon : (0736) 22767 / Fax : (0736) 349079 Pemilihan lokasi tersebut dikarnakan permasalahan persepsi nasabah tentang keamanan, bagi hasil, pembarian hadiah, dan promosi tabungan Simas Ceria ada pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu.

3. Informan Penelitian

Informan dari penelitian ini adalah orang atau sekelompok orang yang dapat memberikan informasi, mereka terdiri dari *Branch Manager*, *marketing Funding*, dan pihak yang dianggap mampu memberikan informasi masalah Tabungan Simas Ceria yang terdapat pada Bank Sinarmas Syariah dan nasabah tabungan Simas Ceria yang ada pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu yang berjumlah 30 nasabah.

4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan unit informasi yang direkam media yang dapat dibedakan dengan data lain, dapat dianalisis dan relevan dengan problem tertentu.¹⁴

a. Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto¹⁵ yang dimaksud sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Sumber data dapat diperoleh dengan dua bentuk data :

1) Sumber Data Primer

Pengambilan data primer bertujuan untuk mendapatkan informasi langsung dari sumbernya (pihak Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu dan nasabah Tabungan Simas Ceria serta pihak terkait yang dibutuhkan oleh peneliti. Pengambilan data primer dilakukan dengan wawancara dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara langsung kepada pihak PT. Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu, seperti *Branch Manager*, para marketing dan pihak yang dianggap mengetahui masalah yang sedang diteliti.

¹⁴ Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009), h. 53

¹⁵ Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka cipta, 2006),

2) Sumber Data Skunder

Data sekunder merupakan data yang sifatnya mendukung data primer. Pengambilan data sekunder bertujuan untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang masalah penelitian. Data tersebut berupa data dokumentasi, seperti data-data nasabah yang mengikuti Program Simas Ceria dan ketentuan untuk mengikuti program tersebut.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah yang mengikuti program promo Tabungan Simas Ceria pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu periode 2016 yaitu berjumlah 150 nasabah.¹⁶

b. Teknik Pengumpulan Data

Data-data yang dikumpulkan dalam penelitian ini, dilakukan melalui teknik sebagai berikut:

1) Teknik Sampling

Sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti. Menurut Suharsimi apabila subjek penelitian ini kurang dari 100 maka lebih baik diambil semua, akan tetapi jumlah populasi yang akan diteliti adalah 150 nasabah sehingga tidak mungkin semuanya diambil, maka dapat diambil antara 10%

¹⁶Shandi Syafriadi, *Branch Manger* Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu, Wawancara, 27 Juni 2016

sampai 25% dari populasi.¹⁷ Sehingga sampel dalam penelitian ini adalah 30 nasabah atau 20%.

2) Observasi

Dalam penelitian ini dilakukan observasi terlebih dahulu. Seperti mencatat dan memperhatikan perilaku nasabah dan memperhatikan serta mencatat promosi apa yang sudah dilakukan.

3) Wawancara

Jenis wawancara yang digunakan adalah autoanamnesis yaitu wawancara yang dilakukan dengan subjek atau responden secara langsung.¹⁸ Wawancara dilakukan untuk menggali informasi tentang persepsi nasabah tentang keamanan, bagi hasil, pemberian hadiah, dan promosi tabungan Simas Ceria kepada nasabah.

4) Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data-data atau informasi yang diperoleh

¹⁷Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 134

¹⁸Juliansyah Noor, *metodologi Penelitian* (Jakarta: Kencana, 2012), h. 139

dari dokumentasi yang ada pada Bank Sianarmas Syariah Cabang Bengkulu yang berkaitan dengan masalah penelitian.

5. Teknik Analisis Data

Teknik Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.¹⁹ Sesuai dengan pendekatan yang digunakan, maka analisis data dilakukan dengan teknik sebagai berikut :

- a) Reduksi data: mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Setelah melakukan wawancara, penulis langsung memindahkannya ke dalam bentuk tulisan dan mengelompokkan data-data tersebut.
- b) Penyajian data: Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data dalam bentuk naratif yang bersifat deskriptif. Sehingga tujuan dari penelitian ini dapat terjawab.
- c) Penarikan kesimpulan: Pada tahap akhir, data yang tersaji harus dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Sehingga memperoleh kesimpulan mengenai program tabungan berhadiah pada tabungan Simas Ceria.

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 246

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Persepsi

1. Pengertian Persepsi

Persepsi (dari bahasa latin *perceptio, percipio*) adalah tindakan menyusun, mengenali, dan menafsirkan informasi sensoris guna memberikan gambaran dan pemahaman tentang lingkungan. Persepsi meliputi semua sinyal dalam sistem saraf, yang merupakan hasil dari stimulasi fisik atau kimia dari organ pengindra. Seperti misalnya pengelihatan yang merupakan cahaya yang mengenai retina mata, pencium yang memakai media molekul bau, dan pendengaran yang melibatkan gelombang suara. Persepsi bukanlah isyarat secara pasif, tetapi dibentuk oleh pembelajaran, ingatan, harapan, dan perhatian.²⁰

Persepsi memiliki banyak sekali pengertian. Secara sederhana persepsi mengandung arti cara seseorang dalam memahami sesuatu atau bagaimana ia melihat suatu objek. Persepsi juga berarti proses pemahaman atau pemberian makna atas suatu informasi terhadap stimulus. Stimulus didapat dari proses penginderaan terhadap objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan antar gejala yang selanjutnya diproses oleh otak. Dengan demikian dapat dikemukakan persepsi merupakan proses pengorganisasian, penginterpretasian terhadap

²⁰ Schacter, Daniel, *Psychology Worth Publishers*, <https://id.wikipedia.org/wiki/Persepsi>, Diakses 20 Mei 2016

stimulus yang diterima oleh organisme atau individu sehingga suatu yang berarti merupakan aktivitas yang terintergrasi dalam diri individu.²¹

Persepsi dalam arti sempit: adalah penglihatan, bagaimana cara seseorang melihat sesuatu. Dalam arti luas: adalah pandangan atau pengertian, yaitu bagaimana seseorang memandang atau mengartikan sesuatu.

Secara singkat dapat dikatakan bahwa persepsi merupakan suatu proses menginterpretasi atau menafsirkan informasi yang diperoleh melalui sistem indera manusia. Misalnya pada waktu seorang melihat sebuah gambar, membaca tulisan, atau mendengar suara tertentu, ia akan melakukan interpretasi berdasarkan pengetahuan yang dimilikinya dan relevan dengan hal-hal itu.

Istilah persepsi biasanya digunakan untuk mengungkapkan tentang pengalaman terhadap suatu benda atau suatu kejadian yang di alami. Persepsi didefinisikan sebagai proses yang menggabungkan dan mengorganisasikan data-data pengindraan untuk dikembangkan sedemikian rupa sehingga dapat menyadari apa yang sedang terjadi. Definisi lain menyebutkan bahwa persepsi adalah kemampuan membedakan, mengelompokkan memfokuskan perhatian terhadap suatu objek rangsangan.²²

²¹ Desmita, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008). h. 133

²² Abdul Rahman Saleh, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Persepsi Islam)* (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 89

2. Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi

Faktor yang mempengaruhi persepsi ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

a. Faktor Internal

yaitu faktor-faktor yang terdapat dalam diri individu, yang mencakup beberapa hal antara lain :

- 1) Fisiologis, Informasi masuk melalui alat indera, selanjutnya informasi yang diperoleh ini akan mempengaruhi dan melengkapi usaha untuk memberikan arti terhadap lingkungan sekitarnya. Kapasitas indera untuk mempersepsi pada tiap orang berbeda-beda sehingga interpretasi terhadap lingkungan juga dapat berbeda.
- 2) Perhatian, Individu memerlukan sejumlah energi yang dikeluarkan untuk memperhatikan atau memfokuskan pada bentuk fisik dan fasilitas mental yang ada pada suatu obyek. Energi tiap orang berbeda-beda sehingga perhatian seseorang terhadap obyek juga berbeda dan hal ini akan mempengaruhi persepsi terhadap suatu obyek.
- 3) Minat, Persepsi terhadap suatu obyek bervariasi tergantung pada seberapa banyak energi yang digerakkan untuk mempersepsikan.

- 4) Kebutuhan yang searah, Faktor ini dapat dilihat dari bagaimana kuatnya seseorang individu mencari obyek-obyek atau pesan yang dapat memberikan jawaban sesuai dengan dirinya.
- 5) Pengalaman dan ingatan, Pengalaman dapat dikatakan tergantung pada ingatan dalam arti sejauh mana seseorang dapat mengingat kejadian-kejadian lampau untuk mengetahui suatu rangsang dalam pengertian luas.
- 6) Suasana hati, Keadaan emosi mempengaruhi perilaku seseorang, mood ini menunjukkan bagaimana perasaan seseorang pada waktu yang dapat mempengaruhi bagaimana seseorang dalam menerima, bereaksi dan mengingat.

b. Faktor Eksternal

Merupakan karakteristik dari lingkungan dan objek-objek yang terlibat didalamnya. Elemen-elemen tersebut dapat mengubah sudut pandang seseorang terhadap dunia sekitarnya dan mempengaruhi bagaimana seseorang merasakannya atau menerimanya. Sementara itu faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi persepsi adalah :

- 1) Ukuran dan penempatan dari objek atau stimulus. Faktor ini menyatakan bahwa semakin besarnya hubungan suatu objek, maka semakin mudah untuk dipahami. Bentuk ini akan mempengaruhi persepsi individu dan dengan melihat bentuk

ukuran suatu obyek individu akan mudah untuk perhatian pada gilirannya membentuk persepsi.

- 2) Warna dari objek-objek. Objek-objek yang mempunyai cahaya lebih banyak, akan lebih mudah dipahami dibandingkan dengan yang sedikit.
- 3) Keunikan dan kontrasan stimulus. Stimulus luar yang penampilannya dengan latar belakang dan sekelilingnya yang sama sekali di luar sangkaan individu yang lain akan banyak menarik perhatian.
- 4) Intensitas dan kekuatan dari stimulus. Stimulus dari luar akan memberi makna lebih bila lebih sering diperhatikan dibandingkan dengan yang hanya sekali dilihat. Kekuatan dari stimulus merupakan daya dari suatu objek yang bisa mempengaruhi persepsi.
- 5) *Motion* atau gerakan. Individu akan banyak memberikan perhatian terhadap objek yang memberikan gerakan dalam jangkauan pandangan dibandingkan objek yang diam.

B. Nasabah

1. Pengertian Nasabah

Dalam dunia perbankan yang dimaksud dengan konsumen atau pelanggan adalah nasabah. Baik itu untuk keperluan sendiri maupun

sebagai perantara keperluan pihak lain.²³ Dan menurut undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan pasal 1, “Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank sedangkan nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan”.

Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang pada tahap awal kegiatannya telah memahami perilaku setiap calon konsumennya. Perilaku konsumen penting untuk dipelajari karena persaingan pasar yang semakin kompetitif, konsumen ditempatkan pada posisi sebagai raja dengan kebutuhan dan keinginannya yang harus dipenuhi. Setelah konsumen merasa puas, baru loyalitas pelanggan dapat dengan mudah dicapai.

Pada prinsipnya hubungan antara bank dan nasabah penyimpan dananya dilandasi hubungan kepercayaan, yang lazimnya disebut *fiduciary relation*. Bank terutama bekerja dengan dana dari masyarakat yang disimpan padanya atas dasar kepercayaan, sehingga setiap bank perlu terus menjaga kesehatannya dengan tetap memelihara dan mempertahankan kepercayaan masyarakat padanya. Kemauan masyarakat untuk menyimpan sebagian uangnya di bank, semata-mata dilandasi oleh kepercayaan bahwa uangnya akan dapat diperolehnya kembali pada waktu yang diinginkan yang disertai dengan imbalan pula.

²³ Blythe, Jim, *Essentials of Marketing*, <https://id.wikipedia.org/wiki/Pelanggan>, Diakses 21 Mei 2016

Apabila kepercayaan nasabah penyimpan dana terhadap suatu bank telah berkurang, tidak tertutup kemungkinan akan terjadi *rush* terhadap dana yang disimpannya.²⁴

Ketidakpercayaan pada industri perbankan dapat menjadikan industri tersebut ambruk dalam waktu sekejap. Saat ini Indonesia sedang merasakan betul arti penting kepercayaan pada dunia perbankan: sebuah pelajaran yang harus dibayar dengan mahal. Sesungguhnya hubungan antara bank dan nasabah penyimpan dana bukan sekadar hubungan kontraktual biasa antara debitur (bank) dan kreditor (nasabah penyimpan dana) yang diliputi oleh asas-asas umum dari hukum perjanjian, tetapi juga hubungan kepercayaan yang diliputi asas kepercayaan. Pengakuan tersebut membawa konsekuensi bahwa hubungan antara bank tidak boleh hanya memperhatikan kepentingannya sendiri semata-mata, tetapi juga harus memperhatikan kepentingan nasabah penyimpan dana.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah

Persepsi konsumen akan keberadaan suatu produk di pasar diperoleh melalui bermacam cara yaitu melalui iklan, presentasi perdagangan, publikasi, keterangan tenaga penjual yang dibayar oleh pihak pemasar atau produsen, artikel tentang produk dan lain-lain.

Minat dapat muncul disaat konsumen membayangkan bagaimana menggunakan ataupun memiliki produk baru tersebut dengan mempertimbangkan berbagai manfaat dan kepuasan yang

²⁴ Djoni S. Gazali, Rachmadi Usman, *Hukum Perbankan* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), h.566

datang setelah mengkonsumsinya. Ketika konsumen memutuskan untuk mencari lebih dalam lagi informasi mengenai produk atau jasa yang dimaksud, saat itulah merupakan saat yang penting di mana perusahaan dapat menggiring minat serta membentuk keyakinan konsumen untuk mengambil keputusan pembelian.

Dalam melakukan pembelian terhadap suatu produk nasabah dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya:

a. Faktor budaya

Meliputi budaya , sub budaya, dan kelas sosial.

b. Faktor sosial

Meliputi kelompok, keluarga, peran dan status.

c. Faktor Pribadi

Meliputi umur dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan situasi ekonomi hingga gaya hidup, kepribadian serta konsep diri.

d. Faktor Psikologis

Meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan dan sikap. Secara psikologis, konsumen akan melalui sejumlah tahapan sebelum melakukan pengambilan keputusan pembelian. Minat menjadi awal dari keputusan konsumen untuk pada akhirnya mau membeli ataupun tidak mau membeli suatu produk setelah ia menyadari keberadaan produk tersebut di pasar.

3. Cara Membuat Nasabah Betah

Agar pelanggan tidak kabur dari perusahaan kita maka perlu dicarikan jalan keluarnya. Cara mengatasinya tersebut harus dilihat dari masalah-masalah yang pernah dihadapi. Cara lain dengan mempelajari pengalaman perusahaan lain terhadap berbagai kasus yang pernah dialami.²⁵

Berikut ini hal-hal yang harus diperhatikan agar nasabah betah berurusan dengan perusahaan secara keseluruhan:

- a. Karyawan harus menarik, baik dari segi penampilan, gaya bicara, maupun gerak-geriknya, sehingga tidak membosankan. Buatlah agar nasabah selalu senang, ceria dan bersemangat dalam berhadapan dengan kita.
- b. Cepat tanggap terhadap keinginan nasabah dan cepat mengerjakan atau melayani nasabah. Usahakan kita sudah dapat menduga apa yang ingin diperoleh oleh nasabah. Disamping itu pelayanan harus benar dan tepat waktu, karena sekali kita ingkat janji maka akan kehilangan kepercayaan.
- c. Ruang tunggu yang tenang dan nyaman sehingga begitu nasabah masuk dapat merasakannya. Suasana seperti ruangan yang lebar dan tidak sempit, sejuk dengan pendingin udara, penerangan yang cukup, dekorasi yang indah, sehingga nyaman di mata.

²⁵ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 341

- d. Brosur yang tersedia lengkap dan mampu menjelaskan segala sesuatu sehingga sesuai dengan keinginan nasabah. Hal ini penting bagi nasabah untuk mengetahui sesuatu cukup membaca dari brosur yang ada. di samping itu, juga untuk mengusir kebosanan saat menunggu giliran berikutnya.
- e. Keragaman dan kelengkapan produk juga dapat membuat nasabah betah berhubungan dengan perusahaan. Dalam satu lokasi hendaknya produk yang dijual selengkap mungkin sehingga nasabah mempunyai banyak pilihan.
- f. Lokasi usaha yang memberikan keamanan, serta untuk usaha tertentu tersedia lahan parkir yang memadai. Faktor keamanan sangatlah penting agar nasabah tidak merasa was-was meninggalkan kendaraanya.

C. Tabungan Simas Ceria

1. Pengertian Tabungan

Salah satu kendala bagi setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatannya adalah masalah kebutuhan dana. Hampir seratus persen perusahaan memerlukan dana untuk untuk membiayai kegiatan usahanya, baik untuk biaya rutin maupun untuk keperluan usaha. Pentingnya dana membuat setiap perusahaan berusaha keras untuk mencari sumber-

sumber dana yang tersedia, termasuk lembaga keuangan semacam bank.²⁶

Sumber-sumber dana bank adalah usaha bank dalam rangka membiayai kegiatan operasinya. Sesuai dengan fungsi bank sebagai lembaga keuangan dimana kegiatan sehari-harinya adalah bergerak dalam bidang keuangan. Untuk menopang kegiatan bank sebagai penjual uang atau memberikan pinjaman, Bank harus terlebih dahulu menghimpun dana sehingga dari selisih dana tersebutlah bank memperoleh keuntungan.

Dana untuk membiayai operasi suatu bank, dapat diperoleh dari berbagai sumber. Perolehan dana ini tergantung bank itu sendiri apakah secara pinjaman dari masyarakat atau dari lembaga lainnya. Disamping itu untuk membiayai operasinya, dana dapat pula diperoleh dengan modal sendiri, yaitu setoran modal dari para pemilik atau bank mengeluarkan atau menjual saham baru kepada pemilik baru. Perolehan dana disesuaikan pula dengan tujuan dari penggunaan dana tersebut.

Sumber dana dari masyarakat merupakan sumber dana terpenting bagi kegiatan operasi suatu bank dan merupakan ukuran keberhasilan suatu bank jika mampu membiayai operasionalnya dari sumber dana ini. Pencarian dana dari sumber ini relatif paling mudah jika dibandingkan dengan sumber lainnya. Pencarian dana dari sumber ini paling dominan,

²⁶ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 61

asal dapat memberikan bagi hasil dan fasilitas menarik lainnya. Menarik dana dari sumber ini tidak terlalu sulit. Akan tetapi biaya dalam pencarian ini relatif lebih mahal.

Pentingnya dana dari masyarakat luas, disebabkan sumber dana dari masyarakat luas merupakan sumber dana yang paling utama bagi bank. Sumber dana yang disebut juga sumber dana dari pihak ketiga ini disamping mudah mencarinya juga tersedia banyak di masyarakat. Kemudian persyaratan untuk mencarinya juga tidak sulit.

2. Pengertian Simas Ceria

Program promo Tabungan Simas Ceria adalah program tabungan dimana nasabah mendapatkan hadiah langsung di awal penempatan dana dengan cara menyimpan dana sebesar jumlah tertentu dan di lock selama jangka waktu komitmen dan pajak di tanggung oleh bank. Di dalam tabungan Simas ceria menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah* dengan bagi hasil setara 0,5 % per tahun.

Berikut adalah tabel hadiah perhitungan program tabungan Simas Ceria.²⁷

Jenis Hadiah	Saldo rata-rata dalam jangka waktu (bulan)				
	3	6	12	24	36
Power save 5 juta	318,750,000	162,500,000	84,380,000	45,320,000	32,300,000
Samsung S6	471,750,000	240,500,000	124,880,000	67,070,000	47,800,000
Samsung S6 Edge	592,880,000	302,250,000	156,940,000	84,290,000	60,070,000
Samsung S6 Edge+	726,750,000	370,500,000	192,380,000	103,320,000	73,630,000
Samsung S7	573,750,000	292,500,000	151,880,000	81,570,000	58,130,000
Samsung S7 Edge	669,380,000	341,250,000	171,190,000	95,160,000	67,820,000
Samsung Note 5	612,000,000	312,000,000	162,000,000	87,000,000	62,000,000

²⁷ Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu

Iphone 6, 16 GB	637,500,000	325,000,000	168,750,000	90,630,000	64,590,000
Iphone 6, 64 GB	765,000,000	390,000,000	202,500,000	108,760,000	77,500,000
Iphone 6, 32 GB	905,250,000	461,500,000	239,630,000	128,690,000	91,710,000

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan semakin besar tabungan maka semakin besar pula hadiah yang di berikan oleh bank kepada nasabah. Dan semakin sebentar jangka komitmen maka semakin besar pula tabungan yang harus di setor oleh nasabah. Di dalam program tabungan Simas Ceria nasabah diberikan kesempatan sebesar-besarnya untuk memilih hadiah dan menentukan jangka waktu komitmen. Sehingga tabungan yang di setor nasabah akan disesuaikan dengan jumlah uang yang dimiliki nasabah tersebut.

3. Akad Dalam Tabungan Simas Ceria

Dalam rangka memastikan kesesuaian standar syariah minimum oleh bank yang melakukan kegiatan perbankan syariah, bank Indonesia mengeluarkan ketentuan yang bertujuan untuk menstandarisasi akad-akad bank syariah yang umum digunakan di Indonesia.²⁸

Akad yang telah distandarisasi pada tahun 2005 adalah: Tabungan *Mudharabah*, Deposito *Mudharabah*, Pembiayaan *Mudharabah*, dan Pembiayaan *Murabahah*. Sementara akad-akad yang distandarisasi pada tahun 2006 adalah: Pembiayaan *Ijarah*, Pembiayaan *Ijarah Muntahiya Bi Tamlik*, Pembiayaan *Salam* dan *Salam* paralel, dan Pembiayaan *istishna* dan *Istishna* Paralel.

²⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), h. 228

Akad yang telah distandarisasi ini menjadi petunjuk bagi bank syariah di Indonesia sebagai landasan operasinya. Hal ini juga berguna sebagai dasar pembuatan regulasi yang hati-hati bagi bank syariah yang berfungsi menjadi instrumen pengaturan untuk menjamin kepatuhan operasional perbankan syariah terhadap prinsip-prinsip dasarnya.

Di dalam tabungan Simas Ceria menggunakan akad *Mudharabah mutlaqoh*, dimana shahibul maal memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola (*mudharib*) untuk mempergunakan dana tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan. Namun pengelola tetap bertanggung jawab untuk melakukan pengelolaan sesuai dengan praktik kebiasaan usaha normal yang sehat (*urf*).

Dari hasil pengelolaan dana *mudharabah*, bank syariah akan membagikan kepada pemilik dana sesuai dengan nisbah yang telah disepakati dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Misalnya pada Tabungan Simas Ceria dengan bagi hasil 0,5% per tahun. Dalam mengelola dana tersebut, bank tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang bukan disebabkan oleh kelalaiannya. Namun, apabila yang terjadi adalah *mismanagemen* atau salah urus, bank bertanggung jawab penuh terhadap kerugian tersebut.

Dasar hukum Islam tentang *mudharabah* terdapat dalam (QS. Al-Baqarah: 198).

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ
فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ
لَمِنَ الضَّالِّينَ ١٩٨

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari ‘Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy’arilharam. Dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat”

4. Prosedur Mengikuti Program Tabungan Simas Ceria

Tabungan Simas Ceria bukanlah nama suatu produk melainkan adalah nama suatu program promo. Di dalam mengikuti program promo Tabungan Simas Ceria nasabah harus mengikuti ketentuan sebagai berikut.²⁹

- a. Nasabah harus membuka rekening baru dengan Tabungan Simas iB
- b. Memilih paket yang akan diikuti dan hadiah yang diinginkan
- c. Mengisi formulir untuk mengikuti Program Promo Tabungan Simas Ceria
- d. Pembatalan sebelum habis waktu komitmen dikenakan denda sebesar nilai hadiah ditambah pajak 10%.

D. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Dalam menyampaikan pengertian bank, penulis mengungkapkan dari dua pandangan, yaitu secara bahasa (*etimologi*) dan istilah

²⁹ Shandi Syafriadi, Branch Manager Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu, Wawancara, 27 Juni 2016

(terminologi). Secara etimologi, istilah bank berasal dari bahasa Italia yaitu “*banco*” yang artinya “bangku”. Bangku ini digunakan pegawai bank untuk melayani aktivitas operasinya kepada para penabung. Istilah bangku semakin populer dan akhirnya secara resmi menjadi “*bank*”.³⁰

Bank sebagai pihak yang mendinamisasi perekonomian memiliki makna bahwa bank merupakan pusat perekonomian, sumber dana, pelaksana urusan pembayaran, memproduktifkan tabungan, dan mendorong kemajuan perdagangan nasional dan internasional. Tanpa peranan perbankan tidak mungkin dilakukan globalisasi perekonomian.³¹

Pengertian Bank secara sederhana dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa Bank lainnya.³² Menurut Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.³³

Sebagai sebuah bank dengan prinsip khusus, maka bank Islam diharapkan dapat menjadi lembaga keuangan yang dapat menjembatani antara pemilik modal atau pihak yang memiliki kelebihan dana dengan

³⁰ Malayu S. P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: Bumi Askara, 2001), h. 1.

³¹ Malayu S. P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan...*, h. 3.

³² Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2003), h.11

³³ Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta: Kencana, 2010),

pihak yang membutuhkan dana. Fungsi yang dijalankan oleh bank Islam ini diharapkan dapat menutup kegagalan fungsi sebagai lembaga intermediasi yang gagal dilaksanakan oleh bank konvensional.³⁴

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan Prinsip syariat islam, yaitu berlandaskan Al-Qur'an dan Hadist. Selain itu dalam operasionalnya, Bank Syariah juga diatur oleh fatwa DSN-MUI dan hukum yang berlaku di Indonesia tentang Perbankan Syariah. Keuntungan yang diberikan kepada nasabah berupa bagi hasil ditentukan dengan persentase porsi (*nisbah*) yang disepakati antara Bank dan nasabah. Namun besarnya bagi hasil tidak dapat ditentukan di muka karena sangat tergantung dari pendapatan Bank.

2. Sejarah Bank Syariah

Sejarah awal mula kegiatan bank syariah yang pertama sekali dilakukan adalah di Pakistan dan Malaysia pada sekitar tahun 1940-an. Kemudian di mesir pada tahun 1963 berdiri *Islamic Rural Bank* di desa It Ghamr Bank. Bank ini beroperasi di pedesaan Mesir dan masih bersekala kecil.³⁵

Di Uni Emirat Arab, baru tahun 1975 dengan berdiri Dubai Islamic Bank. Kemudian di Kwaitpada pada tahun 1977 benrdiri Kuwait

³⁴ Nurul Huda, Muhamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 38

³⁵ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Raja Grafindo Prasada, 2013), h. 166

Finance House yang beroperasi tanpa bunga. Selanjutnya di Mesir pada tahun 1978 berdiri bank syariah yang di berinama Faisal Islamic Bank. Langkah ini kemudian di ikuti oleh *Islamic International for Investment and Developmet Bank*.

Di Siprus tahun 1983 berdiri Faisal Islamic Bank of Kibris. Kemudian di Malaysia bank syariah lahir pada tahun 1983 dengan berdirinya Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) dan pada tahun 1999 lahir pula Bank Bumi Putera Muamalah.

Di Iran sistem perbankan syariah mulai berlaku secara nasional pada tahun 1983 sejak dikeluarkanya Undang-Undang Perbankan Islam. Kemudian di Turki negara yang beridielogi sekuler bank syariah lahir pada tahun 1984 yaitu dengan hadirnya Daar al-Maal al-Islami serta Faisal Finance Institution dan beroperasi tahun 1985.

Salah satu negara pelopor utama dalam melaksanakan sistem perbankan syariah secara nasional adalah Pakistan. Pemerintah Pakistan mengkonversi seluruh sitem perbankan di negaranya pada tahun 1985 menjadi sistem perbankan syariah. Sebelumnya pada tahun 1979 beberapa institusi keuangan terbesar di Pakistan telah menghapus sitem bunga dan mulai tahun itu juga pemerintah Pakistan mensosialisasikan pinjaman tanpa bunga, terutama kepada petani dan nelayan.

Akan tetapi, prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia

(MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih dalam pada musyawarah nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Kelompok kerja yang disebut Tim Perbankan MUI, bertugas melakukan pendekatan dan konsultasi dengan semua pihak terkait.³⁶

Bank syariah pertama di Indonesia merupakan hasil kerja tim perbankan MUI, yaitu dengan di bentuknya PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang akte pendiriannya di tandatangani pada 1 November 1991. Bank ini ternyata berkembang cukup pesat sehingga saat ini sudah memiliki cabang yang tersebar di beberapa kota besar seperti Jakarta, Surabaya.

3. Kebijakan Pemerintah Terhadap Perbankan Syariah

Perkembangan ekonomi Islam di Indonesia ditandai dengan perkembangan bank dan lembaga keuangan syariah. Kebijakan pemerintah terhadap kebijakan syariah di Indonesia terdapat dalam Undang-Undang perbankan No. 7 tahun 1992 tentang perbankan dan Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992. Berdasarkan kebijakan tersebut,

³⁶ Muhammad Syfi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h.25

perkembangan kebijakan perbankan Islam di Indonesia dapat diklasifikasikan dalam dua periode, yaitu periode 1992-1998 dan periode 1998-1999.³⁷

4. Tujuan Pendirian Bank Syariah

Menurut Zainul Arifin,³⁸ mengemukakan bahwa Bank Syariah didirikan dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam, syariah, dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis lain yang terkait, prinsip utamanya yaitu:

- a. Larangan riba dalam transaksi apapun.
- b. Melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan hasil keuntungan yang sah.
- c. Memberikan zakat.

Sedangkan Menurut Sumitro,³⁹ Bank Islam didirikan dengan tujuan :

- a. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islam, khususnya muamalah yang berhubungan dengan Perbankan, agar terhindar dari praktik-praktik riba atau jenis-jenis usaha lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan).

³⁷ Muhammad, Dwi Suwiknyo, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Trust Media, 2009), h. 1

³⁸ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Syariah*, (Jakarta: Azkia Publisher Ilmiah, 2009), h.3

³⁹ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan lembaga-lembaga Terkait (BMUI dan Tafakul) di Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), h.17

- b. Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi, dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
 - c. Untuk menyelamatkan ketergantungan umat Islam terhadap Bank non- Islam (konvensional) yang menyebabkan umat Islam berada di bawah kekuasaan Bank, sehingga umat Islam tidak bisa melaksanakan ajaran agamanya secara penuh, terutama di bidang kegiatan bisnis dan perekonomiannya.
 - d. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kepada kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan yang produktif, menuju terciptanya kemandirian berwirausaha.
 - e. Untuk menjaga kestabilan ekonomi atau moneter pemerintah. Dengan aktivitas-aktivitas Bank Islam yang diharapkan mampu menghindarkan *inflasi* akibat penerapan sistem bunga, menghindarkan persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan, khususnya Bank dari pengaruh gejolak moneter baik dari dalam maupun luar negeri.
5. Fungsi Bank Syariah

Apabila selama ini dikenal fungsi Bank Konvensional adalah sebagai *intermediary* antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana, maka Bank Syariah selain menjalankan fungsi

seperti diatas juga mempunyai fungsi yang berbeda dengan Bank Konvensional.

Berikut fungsi Bank Syariah menurut Harahap⁴⁰ adalah:

a. Manajer Investasi

Bahwa Bank Syariah merupakan manajer investasi dari pemilik dana yang dihimpun, karena besar kecilnya pendapatan (bagi hasil) yang diterima oleh pemilik dana yang dihimpun sangat tergantung pada keahlian, kehati-hatian, dan profesionalisme dari Bank Syariah.

b. Investor

Bank-Bank Islam menginvestasikan dana yang disimpan pada Bank tersebut, dengan jenis dan pola investasi yang sesuai dengan Syariah. Investasi yang sesuai dengan Syariah tersebut meliputi akad *murabahah*, *ijarah*, *musyarakah*, dan akad *mudharabah*.

c. Sosial

Konsep Perbankan Islam mengharuskan Bank-Bank Syariah memberikan pelayanan sosial, baik melalui *qordul hasan* (pinjaman kebaikan) atau zakat dan dana sumbangan sesuai dengan Prinsip yang ada dalam agama Islam.

⁴⁰ Harahap, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Jakarta: LPFEU Sakti, 2006), h.5

BAB III
GAMBARAN UMUM BANK SINARMAS SYARIAH CABANG
BENGGKULU

A. Sejarah Singkat Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu

Bank Sinarmas secara resmi meluncurkan layanan syariah mereka melalui Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Sinarmas. Dengan bersandar pada layanan terbaik melalui sumber daya manusia yang kompeten, UUS bersiap melayani dan memenuhi kebutuhan masyarakat akan jasa keuangan syariah berkualitas. Sebelumnya, unit ini telah dipersiapkan sejak pertengahan tahun 2008 lampau melalui pengoperasian kantor di Plasa Simas, Jalan Fachrudin No 18, Jakarta Pusat yang diikuti dengan pembukaan kantor cabang syariah di Jalan Teuku Cik Ditiro No 29, Jakarta Pusat, hingga akhirnya mendapatkan izin operasi dari Bank Indonesia (BI) pada 30 Oktober 2008.

Sedangkan pengembangan lanjutan dilakukan melalui rencana pembukaan 5 kantor cabang di Tanah Abang, Jakarta Pusat, serta Medan, Bandung, Semarang dan Surabaya, seluruhnya dimaksudkan guna optimalisasi layanan dan mendekatkan diri pada masyarakat. Pengembangan UUS oleh Bank Sinarmas didasarkan pada semakin meningkatnya kebutuhan nasabah akan jasa layanan perbankan syariah sekaligus prospek bisnis yang sangat cerah seperti dapat dilihat pada pertumbuhan kinerja perbankan syariah nasional yang terus meningkat.

Di tahun 2008 total aset perbankan syariah telah mencapai Rp 49,5 triliun atau terjadi peningkatan sebesar 35,6 persen dibanding tahun 2007

sebesar Rp 36,5 triliun. Sementara nilai dana pihak ketiga (DPK) syariah rata-rata tahunannya tumbuh sebesar 33,97 persen atau di atas pertumbuhan DPK bank konvensional yang hanya mencapai 16,16 persen. Bahkan untuk pembiayaan syariah, rata-rata pertahun mampu tumbuh 37,03 persen, atau di atas pertumbuhan bank konvensional sebesar 23,80 persen. Bahkan, pada awal 2009, total aset perbankan syariah telah mencapai Rp 51,81 triliun, sebuah pencapaian positif di tengah imbas krisis finansial global.

Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu beralamat Jalan Sudirman Kelurahan Tengah Padang Kota Bengkulu, Telepon : (0736) 22767 / Fax : (0736) 349079. Bank Sinarmas Syariah merupakan Unit Usaha PT. Bank Sinarmas, Tbk yang menjalankan sistem perbankan sesuai dengan prinsip syariah. Bank Sinarmas Syariah didirikan pada tanggal 18 November 2009 dan mulai beroperasi pada tanggal 18 November 2009.

B. Visi dan Misi Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu

1. Visi :

Menjadi Bank Syariah yang sehat dan terkemuka di Indonesia dengan distribusi jaringan yang lengkap dan pelayanan prima dalam menyediakan solusi keuangan perbankan syariah

2. Misi :

- a. Mempersiapkan proses pemisahan (*Spin-off*) - (cetak biru dan roadmap) menjadi Bank Umum Syariah secara organik.

- b. Memperluas basis nasabah, terutama dari nasabah usaha mikro, dan kecil (UKM) hingga korporasi melalui kerjasama strategis dengan memanfaatkan teknologi berbasis *Digital Banking*.
- c. Memperluas jaringan kantor untuk penetrasi pasar pada sentra-sentra UKM dan sektor bisnis korporasi.
- d. Meningkatkan secara berkesinambungan kemampuan teknologi dan sistem informasi bank serta Sumber Daya Insani (SDI) dalam rangka memberikan layanan prima dan menciptakan keunggulan kompetitif (*Competitif Advantage*).
- e. Menciptakan produk dan aktivitas unggulan yang berbasis Bisnis Model *Digital Banking*.
- f. Membudayakan sistem manajemen risiko sesuai dengan prinsip kehati-hatian (*prudent*) dan prinsip perbankan syariah (*Islamic Banking Principle*) dalam rangka mewujudkan tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance- GCG*).

C. Nilai-nilai Inti Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu

1. *Sharing*

Senantiasa berbagi dan menguntungkan

2. *Harmony*

Penegakkan keharmonisan antara kebutuhan material, moral dan spiritual dalam rangka mengaktualisasikan keadilan sosial dan persaudaraan dalam masyarakat

3. *Accountability*

Akuntabel, dapat dipertanggung jawabkan

4. *Reliability*

Reliabel, dapat diandalkan

5. *Integrity*

Berintegritas yang tinggi

6. *Accuracy*

Senantiasa akurat dan transparan dalam pelayanannya.

D. Organisasi Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu

No	Nama	Posisi
1	Shandi Syafriadi	<i>Branch manger</i>
2	Melki Irawan	<i>Supervisor Oprasional</i>
3	Ivan Patria	<i>Supervisor Admin</i>
4	Fiky Gustama Sari	<i>Admin</i>
5	Scarharisa Fadilla Rivai	<i>Customer Service</i>
6	Achmad Arfan	<i>Back office</i>
7	Herlina	<i>Teller</i>
8	Ahmad Zaki Alfajri	<i>Account Officer</i>
9	Koko Mulianto	<i>Relationship Manager</i>
10	Belinda Arnie Aisyah	<i>Financial Sales Officer</i>
11	Rudy Hardiansyah	<i>Financial Sales Officer</i>
12	Vero Oktamusi	<i>Financial Sales Officer</i>
13	Herin Karina	<i>Financial Sales Officer Trainee</i>
14	Chistriani Ernandust	<i>Financial Sales Officer Trainee</i>
15	Suci Rahmawati	<i>Financial Sales Officer Trainee</i>
16	Muhammad Arya Nugraha	<i>Financial Sales Officer Trainee</i>
17	Saharudin	<i>Colector</i>
18	Hengky Wibawa	<i>Colector</i>
19	Sugandi	<i>Driver</i>
20	Zulkifli	<i>Scurity</i>
21	Albert Leo Fernandest	<i>Scurity</i>
22	Tomi Aidil	<i>Office Boy</i>

E. Produk dan Jasa

1. Deposito Berjangka iB

Deposito Berjangka iB adalah simpanan pemilik dana pada Bank dengan menggunakan prinsip *mudharabah muthlaqah* yang penarikannya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antara pemilik dana dengan pihak Bank dimana nasabah menahan haknya untuk menarik dana sewaktu-waktu dan menyatakan bersedia untuk menarik dana hanya setelah jangka waktu yang telah disepakati bersama. Selama perjanjian berlaku pemilik dana akan mendapatkan kompensasi hasil investasi. Deposito Berjangka iB mempunyai jangka waktu yang telah ditentukan, yaitu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Masing-masing jangka waktu tersebut mempunyai nilai nisbah yang berbeda-beda.

Persyaratan

Nasabah Perorangan:

- a. Fotocopy KTP/ Passport/ SIM/ Tanda Pengenal Lainnya yang masih berlaku
- b. KITAS (Khusus untuk Warga Negara Asing) yang masih berlaku.

Nasabah Perusahaan:

- c. KTP Pengurus Perusahaan
- d. Akte Pendirian Perusahaan
- e. SIUP
- f. NPWP

2. Giro Simas iB

Giro Simas iB adalah simpanan pihak ketiga pada Bank dalam bentuk Rekening Koran yang menggunakan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*, dimana penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan atau tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada Bank dengan menggunakan Cek/BG atau Perintah Pembayaran untuk pemindah bukuan

Persyaratan

- a. Fotocopy KTP/ Passport/ SIM/ Tanda Pengenal Lainnya yang masih berlaku.
- b. KITAS (Khusus untuk Warga Negara Asing) yang masih berlaku

3. Tabungan Simas Gold iB

Tabungan Simas Gold iB adalah sebuah jenis tabungan yang menggunakan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*. Saldo minimum yang ditetapkan untuk Tabungan Simas iB sesuai dengan ketentuan yang berlaku, nasabah diberikan buku tabungan (*Passbook*) atau *Statement* sebagai alat melakukan transaksi disamping diberikan fasilitas Kartu ATM.

Persyaratan :

- a. Fotocopy KTP/ Passport/ SIM/ Tanda Pengenal Lainnya yang masih berlaku.
- b. KITAS (Khusus untuk Warga Negara Asing) yang masih berlaku

4. Tabungan*KU* *iB*

Tabungan*KU* *iB* adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan yang mudah dan ringan sesuai dengan prinsip syariah yang diterbitkan secara bersama oleh Bank-Bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Persyaratan :

- a. Fotocopy KTP/ Passport/ SIM/ Tanda Pengenal Lainnya yang masih berlaku.

5. Giro Simas *iB* (*wadi'ah*)

Giro Simas *iB* adalah simpanan pihak ketiga pada Bank dalam bentuk Rekening Koran yang menggunakan prinsip *wadi'ah*, dimana penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan atau tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada Bank dengan menggunakan cek atau perintah Pembayaran atau dengan cara pemindahbukuan. Sebagai salah satu kemudahan dalam penggunaannya rekening Giro Simas *iB* terhubung sebagai rekening terkait dengan Rekening Tabungan Simas *iB*.

Persyaratan :

- a. Fotocopy KTP/ Passport/ SIM/ Tanda Pengenal Lainnya yang masih berlaku.
- b. KITAS (Khusus untuk Warga Negara Asing) yang masih berlaku

6. Tabungan Simas iB

Tabungan Simas iB adalah sebuah jenis tabungan yang menggunakan prinsip *Wadi'ah*, dimana penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan atau tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada Bank. Saldo minimum yang ditetapkan untuk Tabungan Simas iB sesuai dengan ketentuan yang berlaku, nasabah diberikan buku tabungan (*Passbook*) atau *Statement* sebagai alat melakukan transaksi disamping diberikan fasilitas Kartu ATM.

Persyaratan :

- a. Fotocopy KTP/ Passport/ SIM/ Tanda Pengenal Lainnya yang masih berlaku.
- b. KITAS (Khusus untuk Warga Negara Asing) yang masih berlaku.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini diperoleh dengan teknik wawancara mendalam dengan narasumber sebagai bentuk pencarian data, di dalam penelitian ini, nasabah yang diwawancarai adalah nasabah yang mengikuti program promo tabungan Simas Ceria pada Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu. Pertanyaan yang diberikan mengenai keamanan tabungan, bagi hasil, pemberian hadiah, dan promosi tabungan Simas Ceria.

1. Persepsi nasabah tentang keamanan tabungan Simas Ceria

Berdasarkan wawancara mendalam yang dilakukan kepada para nasabah diperoleh hasil yang hampir serupa antar jawaban yang satu dengan jawaban lainnya dari masing-masing nasabah. Seperti hasil wawancara mendalam tentang persepsi keamanan tabungan Simas Ceria yang dilakukan dengan bapak Agus Saleh⁴¹ “bapak Agus Saleh merasa aman mengikuti program promo tabungan Simas Ceria karena telah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)”

Kemudian wawancara dilakukan oleh bapak Budi Sugandi⁴² dengan pertanyaan yang sama yaitu persepsi tentang keamanan tabungan Simas Ceria “Bapak Budi Sugandi merasa aman mengikuti program promo Tabungan Simas Ceria karena telah dijamin oleh Lembaga

⁴¹ Agus Saleh, Wawancara, 27 Juni 2016

⁴² Budi Sugandi, wawancara, 27 Juni 2016

Penjamin Simpanan (LPS) dan Bank Sinarmas Syariah adalah bank swasta yang telah terpercaya”

Selanjutnya wawancara dilanjutkan bapak Ari Wijaya⁴³ dengan pertanyaan yang sama pula yaitu persepsi tentang keamanan tabungan Simas Ceria “Bapak Ari Wijaya merasa aman mengikuti program promo Tabungan Simas Ceria karena telah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan Bank Sinarmas adalah bank yang sudah terpercaya”

Wawancara diatas adalah mewakili hasil wawancara kepada 30 nasabah yang diteliti, dan hasil analisis wawancara kepada 30 nasabah tentang keamanan Tabungan Simas Ceria diperoleh kesimpulan bahwa nasabah merasa aman mengikuti program promo Tabungan Simas Ceria karena telah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

2. Persepsi tentang bagi hasil tabungan Simas Ceria

Berdasarkan wawancara mendalam yang dilakukan kepada para nasabah diperoleh hasil yang hampir serupa antar jawaban yang satu dengan jawaban lainnya dari masing-masing nasabah. Seperti hasil wawancara mendalam tentang bagi hasil tabungan Simas Ceria yang dilakukan dengan bapak Agus Saleh⁴⁴ “bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun dianggap masih terlalu kecil apabila dibandingkan dengan bank konvensional”

⁴³ Ari Wijaya, wawancara, 28 Juni 2016

⁴⁴ Agus Saleh, Wawancara, 27 Juni 2016

Begitu pula dengan bapak Budi Sugandi⁴⁵ dengan pertanyaan yang sama tentang bagi hasil tabungan Simas Ceria “bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun dianggap masih terlalu kecil apabila dibandingkan dengan besaran uang yang di tabung”

Selanjutnya wawancara dilanjutkan dengan bapak Ari Wijaya⁴⁶ “bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun dianggap masih terlalu kecil apabila dibandingkan dengan bank konvensional”

Wawancara diatas adalah mewakili hasil wawancara kepada 30 nasabah yang diteliti, dari hasil analisis wawancara kepada 30 nasabah terhadap bagi hasil tabungan Simas Ceria diperoleh kesimpulan bahwa bagi hasil yang diberikan oleh Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun dianggap masih terlalu kecil.

3. Persepsi tentang pemberian hadiah tabungan Simas Ceria

Berdasarkan wawancara mendalam yang dilakukan kepada para nasabah diperoleh hasil yang hampir serupa antar jawaban yang satu dengan jawaban lainnya dari masing-masing nasabah. Seperti hasil wawancara mendalam tentang pemberian hadiah tabungan Simas Ceria yang dilakukan dengan bapak Agus Saleh⁴⁷ “Bapak Agus Saleh merasa senang menerima hadiah langsung yang diberikan, walaupun besarnya *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen dinilai masih terlalu memberatkan”.

⁴⁵ Budi Sugandi, wawancara, 27 Juni 2016

⁴⁶ Ari Wijaya, wawancara, 28 Juni 2016

⁴⁷ Agus Saleh, wawancara, 27 Juni 2016

Begitu pula wawancara dengan bapak Budi Sugandi⁴⁸ dengan pertanyaan yang sama tentang pemberian hadiah tabungan Simas Ceria “Bapak Budi Sugandi merasa senang menerima hadiah yang diberikan, karena sudah sesuai dengan dengan yang dihrapkan”

Selanjutnya wawancara dilanjutkan dengan bapak Ari Wijaya⁴⁹ “Bapak Ari Wijaya merasa senang karena bisa menentukan sendiri hadiah langsung yang diberikan, walaupun masih keberatan dengan *lock* tabungan”

Wawancara diatas adalah mewakili hasil wawancara kepada 30 nasabah yang diteliti, dari hasil analisis wawancara kepada 30 nasabah terhadap pemberian hadiah langsung pada saat mengikuti program promo Tabungan Simas Ceria diperoleh kesimpulan bahwa hadiah yang diberikan belum sesuai dengan tabungan yang di *lock* dan lamanya waktu komitmen.

4. Persepsi tentang promosi tabungan Simas Ceria

Berdasarkan wawancara mendalam yang dilakukan kepada para nasabah diperoleh hasil yang hampir serupa antar jawaban yang satu dengan jawaban lainnya dari masing-masing nasabah. Seperti hasil wawancara mendalam tentang promosi tabungan Simas Ceria yang dilakukan dengan bapak Agus Saleh⁵⁰ “promosi yang dilakukan belum maksimal, karena belum adanya promosi di media cetak ataupun elektronik”

⁴⁸ Budi Sugandi, wawancara, 27 Juni 2016

⁴⁹ Ari Wijaya, wawancara, 28 Juni 2016

⁵⁰ Agus Saleh, Wawancara, 27 Juni 2016

Begitu pula wawancara dengan bapak Budi Sugandi⁵¹ dengan pertanyaan yang sama tentang promosi tabungan Simas Ceria “promosi yang dilakukan belum maksimal, karena belum adanya iklan di TV, koran, spanduk dan lain-lain.

Selanjutnya wawancara dilanjutkan dengan bapak Ari Wijaya⁵² “promosi yang dilakukan belum maksimal, karena nasabah masih kesulitan mendapatkan informasi”

Wawancara diatas adalah mewakili hasil wawancara kepada 30 nasabah yang diteliti, dari hasil analisis wawancara kepada 30 nasabah terhadap promosi yang dilakukan oleh Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu di peroleh kesimpulan bahwa bahwa promosi yang dilakukan belum maksimal.

Berikut ini adalah hasil lengkap wawancara kepada 30 nasabah yang mengikuti program promo tabungan Simas Ceria:

Wawancara dengan bapak Agus Saleh⁵³ “bapak Agus Saleh merasa aman mengikuti program promo tabungan Simas Ceria karena telah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun dianggap masih terlalu kecil apabila dibandingkan dengan bank konvensional, dan bapak Agus Saleh merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun besaran tabungan yang di *lock* dan lamanya waktu komitmen masih terlalu memberatkan nasabah. Karena tingkat perekonomian warga kota Bengkulu masih jauh tertinggal

⁵¹ Budi Sugandi, wawancara, 27 Juni 2016

⁵² Ari Wijaya, wawancara, 28 Juni 2016

⁵³ Agus Saleh, Wawancara, 27 Juni 2016

dengan kota-kota lain, seperti UMP Provinsi Bengkulu yang jauh dibawah UMP provinsi lain. Dan promosi yang dilakukan belum maksimal, karena belum adanya promosi di media cetak ataupun elektronik. karena promosi hanya dilakukan oleh marketing bank melalui *kanvasing* ke toko-toko dan *frontliner* saja. Menurut bapak Agus seharusnya pihak Bank Sinarmas melakukan promosi melalui media elektronik seperti TV dan media sosial karena lebih mudah diakses oleh masyarakat.

Wawancara dengan bapak Budi Sugandi⁵⁴ “bapak Budi Sugandi merasa aman mengikuti program promo Tabungan Simas Ceria karena telah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan Bank Sinarmas Syariah adalah bank swasta yang telah terpercaya, bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun dianggap masih terlalu kecil apabila dibandingkan dengan bank konvensional, dirinya merasa senang menerima hadiah langsung yang diberikan, walaupun besarnya *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen dinilai masih terlalu memberatkan, dan Promosi yang dilakukan belum maksimal, karena belum adanya promosi di media cetak ataupun elektronik, promosi yang dimaksud bisa berupa pemasangan iklan di TV lokal, koran lokal dan sepanduk di jalan-jalan dan lain-lain”

Wawancara dengan bapak Ari Wijaya⁵⁵ “bapak Ari Wijaya merasa aman mengikuti program promo tabungan Simas Ceria karena telah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan Bank Sinarmas adalah bank yang sudah terpercaya, bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena *nisbah*

⁵⁴ Budi Sugandi, wawancara, 27 Juni 2016

⁵⁵ Ari Wijaya, wawancara, 28 Juni 2016

0,5% per tahun dianggap masih terlalu kecil apabila dibandingkan dengan bank konvensional, dirinya merasa senang karena bisa menentukan sendiri hadiah langsung yang diberikan walaupun masih keberatan dengan *lock* tabungan jadi nasabah tidak bebas lagi mengambil uangnya apabila ada keperluan yang tidak diduga, dan promosi yang dilakukan belum maksimal, karena nasabah masih kesulitan mendapatkan karena nasabah hanya mengetahui dari marketing yang datang ke toko-toko dan *frontliner* yang ada di bank sehingga informasi di rasa kurang. Seharusnya bank Sinarmas memanfaatkan media sebagai sarana promosi produk tabunganya seperti pemasangan spanduk yang besar di depan bank sehingga calon nasabah lebih mengetahui”.

Wawancara dengan bapak Feri Kusuma⁵⁶ “bapak Feri Kusuma merasa aman menabung di Bank Sinaras Syariah Cabang Bengkulu karena sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun masih terlalu kecil, dandirinya merasa senang menerima hadiah langsung yang diberikan, menurutnya Tabungan Simas Ceria sudah bagus tetapi masih kurang melakukan promosi seperti pada media cetak ataupun elektronik sehingga masyarakat kesulitan mendapatkan informasi tentang promosi Tabungan Simas Ceria sehingga banyak masyarakat yang belum mengetahui promo tersebut padahal promo tersebut sangat bagus dan baru pertama di kota Bengkulu, andai saja

⁵⁶ Feri Kusuma, wawancara, 28 Juni 2016

pemasangan iklan di media di maksimalkan maka akan banyak nasabah baru yang tertarik mengikuti promo tersebut karena promo tersebut sangat bagus”

Wawancara dengan bapak Yuslianto⁵⁷ “bapak Yuslianto merasa aman menabung di bank karena dijamin oleh LPS, bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun masih terlalu kecil, dan dirinya merasa senang menerima hadiah yang diberikan karena menurut bapak Yuslianto persyaratan yang diberikan oleh pihak Bank sudah sesuai dengan hadiah yang diberikan, akan tetapi nasabah masih kesulitan dalam mendapatkan informasi mengenai promo Tabungan Simas Ceria, seperti belum adanya iklan di TV lokal maupun media cetak, dan tidak adanya sepanduk yang terpasang di depan Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu”.

Wawancara dengan bapak Pawi Hermawan⁵⁸ “bapak Pawi Hermawan merasa nyaman mengikuti program promo tabungan Simas Ceria karena sudah dijamin oleh LPS, adapun bagi hasil yang di berikan belum sesuai karen masih terlalu kecil, dan bapak Pawi Hermawan merasa senang menerima hadiah yang diberikan, menurut bapak Pawi Tabungan Simas Ceria masih kurang melakukan promosi seperti pada media cetak ataupun elektronik sehingga masyarakat banyak yang tidak mengetahui produk tersebut padahal peran media sangat besar dalam memasarkan produk kalau saja pemanfaatan media di maksimalkan pasti akan menambah jumlah nasabah yang signifikan”

⁵⁷ Yuslianto, Wawancara, 28 Juni 2016

⁵⁸ Pawi Hermawan, Wawancara, 29 Juni 2016

Wawancara dengan ibu Ita Maya⁵⁹ “ibu Ita Maya merasa aman menabung di Bank Sinarmas karena sudah dijamin oleh LPS, bagi hasil yang diberikan dinilai belum sesuai dengan besarnya tabungan yang *lock*. menurut ibu Ita Maya dirinya merasa senang menerima hadiah yang di berikan walupun *lock* tabungan akan membuat nasabah tidak bisa menggunakan uangnya apabila ada keperluan mendadak, dan kurangnya promosi melalui media cetak dan elektronik, apabila media dimanfaatkan secara maksimal pasti akan menambah jumlah nasabah yang signifikan”.

Wawancara dengan ibu Anisa⁶⁰ “ibu Anisa merasa aman menabung di Bank Sinarmas karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), bagi hasil yang diberikan dinilai belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun masih terlalu kecil, dan ibu Anisa merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun besarnya *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen dinilai masih memberatkan, dan Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu belum maksimal melakukan promosi baik ke media cetak maupun elektronik sehingga informasi mengenai keunggulan dan kelemahan tabungan masih sulit di dapat”

Wawancara dengan bapak Tamrin⁶¹ “bapak Tamrin merasa aman mengikuti promo tabungan Simas Ceria karena dijamin oleh LPS, bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena dinilai masih terlalu kecil, dan bapak Tamrin merasa senang mendapatkan hadiah langsung walaupun besarnya *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen dinilai masih memberatkan, dan

⁵⁹ Ibu Ita Maya, Wawancara, 29 Juni 2016

⁶⁰ Anisa, Wawancara, 29 Juni 2016

⁶¹ Tamrin, Wawancara, 29 Juni 2016

promosi yang dilakukan Bank Sinarmas belum maksimal karena nasabah masih kesulitan mendapatkan informasi”.

Wawancara dengan ibu Meliani⁶² “ibu Meliani merasa aman mengikuti promo tabungan Simas Ceria karena sudah dijamin oleh LPS, bagi hasil yang diberikan dinilai belum sesuai dengan besarnya tabungan yang di *lock*, ibu Meliani merasa senang menerima hadiah langsung yang diberikan walaupun besarnya *lock* tabungan lamanya waktu komitmen dinilai masih terlalu berat, dan pihak Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu masih kurang melakukan promosi seperti pada media cetak ataupun elektronik sehingga masyarakat belum banyak yang mengetahui promo tersebut padahal peran media sangat besar dalam memasarkan produk”

Wawancara dengan bapak Indra Budi⁶³ “menabung di bank akan terasa aman karena sudah dijamin LPS dan bagi hasil yang diberikan dinilai belum sesuai dengan besarnya tabungan yang di *lock*, tabungan Simas Ceria sangat bagus karena nasabah diberikan kesempatan untuk menentukan hadiah sendiri dan bapak Indra Budi merasa senang tapi syarat untuk mengikutinya masih terlalu berat karena untuk di kota Bengkulu ekonomi masyarakat masih jauh tertinggal dari kota-kota lain, ini bisa terlihat dari kecilnya UMP provinsi Bengkulu dibandingkan provinsi lain dan yang paling penting menurut bapak Indra Budi peran media dalam memperkenalkan promo dimaksimalkan sehingga masyarakat bisa mengetahui akan adanya promo tersebut, apalagi

⁶² Meliani, Wawancara, 29 Juni 2016

⁶³ Indra Budi, Wawancara, 30 Juli 2016

masyarakat yang mempunyai mobilitas tinggi yang tidak sempat berkunjung ke bank”

Wawancara dengan ibu Lisnawati⁶⁴ “menabung adalah untuk mengamankan uangnya karena menabung di Bank Sinarmas Syariah telah dijamin oleh LPS, dan yang paling penting adalah untuk mendapatkan bagi hasil yang dinilai sudah sesuai apalagi sebagai alternatif pengganti bunga yang jelas diharamkan, ibu Lisnawati tertarik untuk mengikuti promo tersebut karena senang mendapatkan hadiahnya, walaupun pesyaratan *lock* tabungan dirasa terlalu berat, dan seharusnya Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu memaksimalkan promonya pada media cetak dan elektronik. karena program promo tabungan Simas Ceria sangat bagus.

Wawancara dengan bapak Hadi Jaya⁶⁵ “menabung di bank akan jauh lebih aman bila dibandingkan dirumah karena dijamin oleh LPS, menurut bapak Hadi Jaya tabungan Simas Ceria sangat bagus karena nasabah sangat senang diberikan kesempatan untuk menentukan hadiah sendiri, tapi syarat untuk mengikutinya masih terlalu berat, dan untuk mendapatkan informasi mengenai promo tersebut masih sulit, karena Bank Sinarmas Syariah masih belum memaksimalkan media cetak dan elektronik sebagai sarana promosi, padahal pran media sangat besar dalam memasarkan promo”

Wawancara dengan ibu Elga Fitria⁶⁶ “menabung di bank akan terasa lebih aman karena dijamin oleh LPS, bagi hasil dalam promo tabungan Simas Ceria dinilai belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun masih terlalu kecil,

⁶⁴ Lisnawati, Wawancara, 30 Juni 2016

⁶⁵ Hadi Jaya, Wawancara, 30 Juni 2016

⁶⁶ Elga Fitria, Wawancara, 1 Juli 2016

untuk hadiah yang diberikan ibu Elga Fitria merasa senang walaupun syarat dan ketentuannya masih dirasa terlalu berat, seperti *lock* tabungan dan waktu komitmen sehingga nasabah tidak bebas menggunakan uangnya dan akan dikenakan sanksi apabila masih tetap menggunakannya, dan Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu masih kurang melakukan promosi seperti pada media cetak, baliho, spanduk, ataupun media elektronik sehingga masyarakat belum mengetahui promo tersebut padahal peran media sangat besar dalam memasarkan suatu promo”

Wawancara dengan bapak Efendi⁶⁷ “bapak Efendi merasa aman apabila menabung di bank karena dijamin oleh LPS, bagi hasil yang diberikan dinilai belum sesuai karena masih terlalu kecil, dan bapak Efendi merasa senang mendapatkan hadiah langsung yang diberikan oleh Bank Sinarmas melalui tabungan Simas Ceria, menurut Bapak Efendi dirinya merasa senang mengikuti tabungan Simas Ceria karena nasabah diberikan kesempatan untuk menentukan hadiah sendiri tapi syarat untuk mengikutinya masih terlalu berat, dan untuk masalah promosi seharusnya Bank Sinarmas memaksimalkan pran media seperti memasang iklan di media lokal dan baliho sehingga nasabah lebih banyak yang tahu mengenai Tabungan Simas Ceria”

Wawancara dengan ibu Asmawati⁶⁸ “ibu Asmawati merasa aman apabila menabung bank karena sudah dijamin oleh LPS, dan bagi hasil yang diberikan dinilai belum sesuai karena masih terlalu kecil, menurut ibu

⁶⁷ Efendi, Wawancara, 1 Juli 2016

⁶⁸ Asmawati, Wawancara, 1 Juli 2016

Asmawati dirinya merasa senang menerima hadiah langsung walaupun waktu komitmen dinilai masih terlalu lama, disamping itu menurut Ibu Asmawati Bank Sinarmas memaksimalkan pran media sebagai sarana promo agar nasabah lebih mengetahui akan adanya promo tersebut.”

Wawancara dengan bapak Wisnu Adi⁶⁹ “bapak Wisnu Adi merasa aman menabung di bank karena dijamin oleh LPS, bagi hasil yang diberikan dinilai belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun dianggap masih terlalu kecil, akan tetapi bapak Wisnu Adi merasa senang dengan hadiah langsung yang diberikan, dan seharusnya Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu memaksimalkan pran media dalam mempromosikan promo tersebut”

Wawancara dengan ibu Eka Marlinda⁷⁰ “ibu Eka Marlinda merasa aman mengikuti program tabungan Simas Ceria karena dijamin oleh LPS, dan bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena dinilai masih terlalu kecil, menurut Ibu Eka Marlinda dirinya merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun besaran *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen dirasa masih terlalu berat, dan Bank Sinarmas Syariah perlu memaksimalkan pran media dalam mempromosikan program promo Tabungan Simas Ceria kepada masyarakat”

Wawancara dengan ibu Ernawati⁷¹ “ibu Ernawati merasa aman uangnya di tabung di bank karena dijamin oleh LPS, dan bagi hasil yang diberikan dinilai belum sesuai karena dirasa masih terlalu kecil, akan tetapi Ibu Ernawati merasa senang menerima hadiah langsung yang diberikan

⁶⁹ Wisnu Adi, Wawancara, 1 Juli 2016

⁷⁰ Eka Marlinda, Wawancara, 1 Juli 2016

⁷¹ Ernawati, Wawancara, 1 Juli 2016

walaupun waktu komitmen dinilai masih terlalu lama, dan Bank Sinarmas Syariah perlu memaksimalkan promo ke media agar program Tabungan Simas Ceria dapat dikenal masyarakat luas”

Wawancara dengan bapak Silman⁷² “dengan menabung di bank dirinya merasa aman karena telah dijamin oleh LPS, bagi hasil yang diberikan dirasa belum sesuai karena dianggap masih terlalu kecil, Bapak Silman merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun besarnya *lock* tabungan dirasa masih terlalu besar, dan Bank Sinarmas syariah masih kurang melakukan promosi seperti pada media cetak ataupun elektronik sehingga masyarakat banyak yang tidak mengetahui promo Tabungan Simas Ceria yang memberikan hadiah langsung diawal tersebut padahal peran media sangat besar dalam memasarkan promo”

Wawancara dengan bapak Erlan Adi⁷³ “Menabung di bank akan terasa lebih aman karena telah dijamin oleh LPS, bagi hasil yang diberikan dirasa sudah sesuai, menurutnya tabungan Simas Ceria sangat bagus karena nasabah merasa senang diberikan kesempatan untuk menentukan hadiahnya sendiri tergantung dengan pilihan akan tetapi syarat untuk mengikutinya masih terlalu berat dikarenakan untuk di Kota Bengkulu ekonomi masyarakat masih jauh tertinggal dari kota-kota lain, selain itu promo yang dilakukan Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu masih belum maksimal memanfaatkan media cetak ataupun elektronik sehingga masyarakat masih banyak yang belum mengetahui promo tersebut”.

⁷² Silman, Wawancara, 1 Juli 2016

⁷³ Erlan Adi, Wawancara, 2 Juli 2016

Wawancara dengan bapak Jimi Merdian⁷⁴ “menabung di bank akan terasa lebih aman karena dijamin oleh LPS, bagi hasil dirasa belum sesuai karena masih terlalu kecil, dan bapak Jimi Merdian dirinya merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun masih keberatan dengan besaran *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen, dan Bank Sinarmas Syariah masih kurang melakukan promosi seperti pada media cetak ataupun elektronik sehingga masyarakat banyak yang tidak mengetahui promo tersebut padahal peran media sangat besar dalam memasarkan promo. Andai saja pran media dimaksimalkan maka akan banyak yang mengikuti promo tersebut karena menurut bapak Jimi Merdian promo tersebut sangat bagus”

Wawancara dengan bapak Hengki Arianto⁷⁵ “bapak Hengki Arianto merasa aman menabung di Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu karena dijamin oleh LPS, bagi hasil masih belum sesuai karena dirasa masih terlalu kecil, menurut Bapak Hengki Arianto merasa senang menerima hadiah yang diberikan, akan tetapi syarat besaran *lock* tabungan dan waktu komitmen dinilai masih terlalu berat, masalah mempromosikan Tabungan Simas Ceria Bank Sinarmas dinilai belum maksimal memanfaatkan media cetak dan elektronik sehingga banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang promo Tabungan Simas Ceria yang memberikan banyak hadiah”

Wawancara dengan bapak Adi Prawira⁷⁶ “bapak Adi Prawira merasa aman mengikuti program promo Tabungan Simas Ceria, bagi hasil 0,5% per tahun yang diberikan belum sesuai karena dirasa masih terlalu kecil, menurut

⁷⁴ Jimi Merdian, Wawancara, 2 Juli 2016

⁷⁵ Hengki Arianto, Wawancara, 2 Juli 2016

⁷⁶ Adi Prawira, Wawancara, 2 Juli 2016

Bapak Adi Prawira dirinya merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun besaran tabungan yang di *lock* masih terlalu besar, dan Bank Sinarmas Syariah masih kurang melakukan promosi seperti pada media cetak ataupun elektronik sehingga masyarakat banyak yang tidak mengetahui promo tersebut padahal peran media sangat besar dalam memasarkan promo”

Wawancara dengan ibu Rahmawati⁷⁷ “Ibu Rahmawati merasa aman mengikuti program tabungan Simas Ceria, bagi hasil 0,5% per tahun dirasa belum sesuai dengan jumlah uang yang ditabung, Ibu Rahmawati merasa senang menerima hadiah yang diberikan, walupun lamanya waktu komitmen dinilai masih terlalu panjang dan Bank Sinarmas Syariah belum memaksimalkan promo seperti pemasangan iklan di media cetak dan media elektronik, sehingga masyarakat lebih banyak yang mengetahui tentang kelebihan Tabungan Simas Ceria”

Wawancara dengan bapak Saparudin⁷⁸ “bapak Saparudin merasa aman mengikuti program Tabungan Simas Ceria, bagi hasil 0,5% per tahun dinilai belum sesuai dengan besaran jumlah tabungan, Bapak Saparudin merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun besaran *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen masih memberatkan, menurut Bapak Saparudin Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu masih kurang melakukan promosi seperti pada media cetak ataupun elektronik sehingga masyarakat banyak yang tidak mengetahui promo tersebut padahal peran media sangat besar dalam memasarkan promo”

⁷⁷ Rahmawati, Wawancara, 2 Juli 2016

⁷⁸ Saparudin, Wawancara, 3 Juli 2016

Wawancara dengan bapak Hendra Jaya⁷⁹ “bapak Hendra Jaya merasa aman mengikuti program Tabungan Simas Ceria, bagi hasil yang diberikan dirasa belum sesuai dengan besaran tabungan yang di *lock*, Bapak Hendra Jaya merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun waktu komitmen dinilai terlalu lama, dan Bank Sinarmas Syariah masih belum memaksimalkan promo seperti memasang iklan pada TV lokal sehingga masyarakat lebih banyak yang mengetahui akan promo tersebut”

Wawancara dengan ibu Mukharomah⁸⁰ “ibu Mukharomah merasa aman mengikuti program Tabungan Simas Ceria, bagi hasil 0,5% per tahun yang diberikan masih belum sesuai dengan besarnya uang yang ditabung, Ibu Mukharomah merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun besaran tabungan yang di *lock* dan lamanya waktu komitmen dinilai masih terlalu berat, dan seharusnya Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu memaksimalkan promo seperti memasang iklan di TV lokal sehingga masyarakat banyak yang mengetahui tentang promo tersebut”

Wawancara dengan bapak Dendi Abdul Azis⁸¹ “bapak Dendi Abdul Azis merasa aman Mengikuti program Tabungan Simas Ceria, bagi hasil 0,5% dirasa belum sesuai dengan besaran uang yang di tabung, Bapak Abdul Azis merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun besaran *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen dinilai masih terlalu berat, dan Bank Sinarmas Syariah masih kurang memasang iklan sehingga masih banyak

⁷⁹ Hendra Jaya, Wawancara, 3 Juli 2016

⁸⁰ Mukharomah, Wawancara, 3 Juli 2016

⁸¹ Dendi Abdul Azis, Wawancara, 3 Juli 2016

masyarakat yang belum mengetahui tentang tabungan Simas Ceria yang memberikan hadiah langsung”.

Wawancara dengan bapak Edi Zulkifli⁸² “bapak Edi Zulkifli merasa aman mengikuti program tabungan Simas Ceria, bagi hasil 0,5% per tahun dirasa belum sesuai dengan besaran tabungan, Bapak Edi Zulkifli merasa senang menerima hadiah langsung yang diberikan walaupun lamanya waktu komitmen dirasa masih terlalu panjang. Dan seharusnya Bank Sinarnas Syariah memaksimalkan promo seperti memasang iklan di Tv lokal sehingga banyak masyarakat yang mengetahui promo tersebut”

B. Pembahasan

Setelah peneliti melakukan wawancara dengan nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu tentang tabungan Simas Ceria maka di dapatkan data-data yang di inginkan seperti yang sudah dipaparkan di atas.

Sebagaimana diterangkan dalam teknik analisis data dalam penelitian, yang menggunakan analisis kualitatif deskriptif atau menggunakan pemaparan data yang peroleh dari observasi, wawancara maupun dokumentasi. Dalam bab ini akan dikaji lebih mendalam tentang temuan penelitian yang mengenai beberapa hal dari fokus penelitian yang masih membutuhkan pembahasan lebih lanjut mengenai:

1. Persepsi nasabah tentang keamanan tabungan Simas Ceria

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah dikemukakan diatas menunjukkan bahwa nasabah merasa aman mengikuti program

⁸² Edi Zulkifli, Wawancara, 3 Juli 2016

promo tabungan Simas Ceria karena sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) adalah suatu lembaga independen yang berfungsi menjamin simpanan nasabah perbankan di Indonesia. Badan ini dibentuk berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia nomor 24 tentang lembaga penjamin simpanan yang ditetapkan pada tanggal 22 September 2004, nilai simpanan yang dijamin LPS berdasarkan undang-undang adalah maksimum 2 miliar rupiah per nasabah per bank, yang mencakup pokok dan bunga atau bagi hasil yang telah menjadi hak nasabah. Bila nasabah bank memiliki simpanan lebih dari 2 miliar maka sisa simpanya akan dibayarkan dari hasil likuidasi bank tersebut.

2. Persepsi nasabah tentang bagi hasil tabungan Simas Ceria

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah dikemukakan diatas menunjukkan bahwa nasabah merasa bagi hasil yang diberikan belum sesuai karena *nisbah* 0,5% per tahun dinilai masih terlalu kecil apabila dibandingkan dengan besarnya tabungan yang di *lock*.

Sistem bagi hasil merupakan sitem alternatif pengganti bunga pada bank konvensional, bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat. Penentuan besarnya bagi hasil ditentukan pada awal akad, berdasarkan hasil penelitian banyak nasabah yang beranggapan bagi hasil yang diberikan Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu masih terlalu kecil apabila dibandingkan

dengan sistem bunga pada bank konvensional, akan tetapi besarnya bagi hasil tidak mempengaruhi keputusan nasabah untuk mengikuti program tabungan Simas Ceria. Karena walaupun bagi hasil dianggap masih terlalu kecil tetapi bagi hasil adalah alternatif pengganti bunga yang jelas diharamkan oleh agama Islam.

3. Persepsi nasabah tentang pemberian hadiah tabungan Simas Ceria

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah dikemukakan diatas menunjukkan bahwa nasabah merasa senang dengan hadiah yang diberikan walaupun nasabah masih keberatan dengan syarat besarnya *lock* tabungan dan lamanya waktu komitmen yang dirasa masih terlalu berat. ini dikarenakan pendapatan masyarakat Kota Bengkulu masih jauh lebih kecil apabila dibandingkan dengan kota besar seperti Jakarta, ini bisa dilihat dari besaran UMP provinsi Bengkulu (Rp 1.605.000/bulan) yang jauh dibawah kota besar seperti Jakarta yang mencapai (Rp 3.100.000/bulan). Oleh karena itu sesuaikanlah syarat dengan daerah masing-masing jangan disama ratakan. Dengan penyesuaian lokasi dan syarat yang lebih mudah untuk diikuti maka akan lebih banyak lagi nasabah baru yang tertarik untuk mengikuti promo yang diberikan.

4. persepsi nasabah tentang promosi tabungan Simas Ceria

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah dikemukakan diatas menunjukkan bahwa nasabah merasa promosi yang dilakukan belum maksimal. Melihat begitu pentingnya peran promosi dalam membentuk persepsi positif nasabah pada produk tabungan Simas

Ceria, maka Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu harus lebih meningkatkan usaha pemasaran produk Tabungan Simas Ceria kepada masyarakat luas melalui program promosi yang lebih menarik seperti pemasangan iklan di TV lokal atau koran lokal, variatif seperti memvariasikan iklan yang akan dipasang dengan berbagai animasi, kreatif seperti misalnya pemasangan papan reklame, spanduk, atau baliho yang unik di pinggir jalan yang membuat orang tertarik untuk membacanya, dan inovatif seperti memanfaatkan media sosial yang saat ini banyak pengunanya biaya yang dikeluarkanpun terbilang murah. Konsumen akan memiliki kesadaran akan keberadaan produk Tabungan Simas Ceria di pasar, apabila stimulus atau rangsangan yang diberikan Bank Sinarmas cukup besar. Maka akan mempengaruhi masyarakat untuk menjadi nasabah. Namun yang perlu diperhatikan di sini adalah publikasi mengenai produk tabungan. Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu harus lebih aktif dalam memanfaatkan media komunikasi yang sudah berkembang sedemikian pesat saat ini, agar masyarakat mengetahui dan tertarik pada produk Tabungan promo Tabungan Simas Ceria yang memberikan hadiah langsung di awal penempatan dananya.

Program tabungan berhadiah Simas Ceria juga perlu diperhatikan keberlangsungannya. Karena sebagian kecil nasabah mengaku belum terlalu paham mengenai penawaran program tabungan berhadiah. Dengan bertambahnya informasi yang didapat konsumen, terkait penyelenggaraan tabungan berhadiah, maka akan berdampak positif

pada pembentukan persepsi konsumen pada produk Tabungan Simas Ceria. Hal demikian akan lebih mudah terealisasikan apabila petugas marketing diberikan pelatihan untuk senantiasa mensosialisasikan kelebihan-kelebihan dari Tabungan Simas Ceria.

Adapun strategi promosi yang harus marketing Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu contoh yang berasal dari Rasulullah SAW adalah sebagai berikut:

1. Kepribadian spiritual (*Taqwa*)
2. Berperilaku baik dan simpatik (*Siddiq*)
3. Memiliki kecerdasan dan intelektualitas (*Fathanah*)
4. Berbisnislah Kalian Secara Adil (*Al-'adl*)
5. Transparan Dan Komunikatif (*Tablig*)
6. Bersikap Melayani Dan Rendah Hati (*Khidmah*)
7. Jujur, Terpercaya Profesional, Kredibilitas Dan Bertanggung Jawab (*Al-Amanah*)
8. Tidak Suka Berburuk Sangka (*Su'uzh-zhann*)
9. Tidak Suka Menjelek-jelekkkan (*Ghibah*)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan analisis data maka dapat ditarik kesimpulan tentang penelitian persepsi nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu tentang tabungan Simas Ceria secara keseluruhan dinilai sudah baik dan memenuhi harapan nasabah ini dapat dilihat dari:

1. Nasabah merasa aman mengikuti program promo tabungan Simas Ceria walaupun uangnya di *lock* untuk waktu yang lama karena sudah dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
2. Nasabah menganggap bagi hasil 0,5% per tahun belum sesuai dengan uang yang di tabung dan dinilai masih terlalu kecil bila dibandingkan dengan bank konvensional
3. Nasabah merasa senang menerima hadiah yang diberikan walaupun masih keberatan dengan besarnya *lock* tabungan begitu pula dengan lamanya waktu komitmen yang di berikan oleh Bank Sinarmas Syariah untuk bisa mengikuti program promo hadiah tabungan Simas Ceria.
4. Nasab merasa promosi yang dilakukan belum maksimal, karena publikasi melalui media cetak maupun elektronik masih kurang untuk memperluas penyebaran informasi. Padahal sebagian besar nasabah tabungan Simas Ceria adalah masyarakat pekerja dengan mobilitas tinggi yang tidak mempunyai waktu banyak untuk berkunjung ke bank begitu pula

dengan calon nasabah baru yang tidak semua bisa bertemu dengan marketing secara langsung.

B. Saran

Dilihat dari hasil penelitian penurunan syarat dan penambahan besaran bagi hasil perlu diperhatikan lagi dan untuk syarat seharusnya disesuaikan dengan lokasi dimana bank itu berada sebab perekonomian suatu daerah itu berbeda-beda. Apalagi pendapatan masyarakat Kota Bengkulu masih jauh lebih kecil apabila dibandingkan dengan kota besar seperti Jakarta, ini bisa dilihat dari besaran UMP provinsi Bengkulu (Rp 1.605.000/bulan) yang jauh dibawah kota besar seperti Jakarta yang mecapai (Rp 3.100.000/bulan).

Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu harus lebih meningkatkan promosi yang lebih menarik seperti pemasangan iklan di TV lokal atau koran lokal, variatif seperti memvariasikan iklan yang akan dipasang dengan berbagai animasi, kreatif seperti pemasangan papan reklame, spanduk, atau baliho yang unik di pinggir jalan yang membuat orang tertarik untuk membacanya, dan inovatif seperti memanfaatkan media sosial yang saat ini banyak pengunanya biaya yang dikeluarkanpun terbilang murah.

Adapun strategi promosi yang harus marketing Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu contoh dari Rasulullah SAW adalah selalu bertaqwa kepada SWT, berperilaku baik dan simpatik, memiliki kecerdasan dan intelektual, berbisnis secara adil, transparan dan komunikatif, melayani dengan rendah hati, jujur, profesional, bertanggung jawab, tidak berburuk sangka dan menjelek-jelekan perusahaan lain.

DAFTAR PUSTAKA

- A. karim Adiwarmarman. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Prasada. 2004
- Antonio Syafii Muhammad. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani. 2001
- Arifin Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Alvabet. 2002
- Arikunto Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* Jakarta: Rineka Cipta. 2006
- Blythe, Jim, *Essentials of Marketing*, <https://id.wikipedia.org/wiki/Pelanggan> (akses 20 Mei 2016)
- Desmita. *Psikologi Komunokasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.2008
- Gazali Djoni S, Rachmadi Usman. *Hukum Perbankan*. Jakarta: Sinar Grafika. 2010
- Hak Nurul. *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Teras. 2011
- Hasibuan Malayu S. P. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Askara. 2001
- Huda Nurul. Muhamad Heykal. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana. 2010
- Ismail. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana. 2010
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2011
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Prasada. 2013
- Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2002
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2013
- Mamang Etta Sangaaji. *Metodelogi Penelitian*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta. 2010
- Mardalis. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2004
- Moeleong Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya. 2009
- Muhammad. Dwi Suwiknyo. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Trust Media. 2009

- Noor Juliansyah. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana. 2011
- Rianto M Nur, Al Arif. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2010
- Saleh Abdul Rahman. *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Persepsi Islam)*. Jakarta: Prenada Media. 2004
- Schacter, Daniel. *Psychology Worth Publishers*. <https://id.wikipedia.org/wiki/Persepsi> (akses 20 Mei 2016)
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2009
- Sumitro Warkum. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BMUI dan Tafakul) Di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2004
- Tanjung Hendri. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing. 2013
- Tanzeh Ahmad. *Pengantar Metode penelitian*. Yogyakarta: Teras. 2009