

**STUDI KOMPARASI PRODUK GIRO *ATTIJARI* IB DAN  
PRODUK GIRO ULTIMA IB PADA BANK MUAMALAT  
BENGKULU**



**SKRIPSI**

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

Oleh :

**DONNA PERTIWI**  
**NIM 1416142340**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
BENGKULU, 2019 M/ 1440 H**

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**Skripsi yang ditulis oleh Donna Pertiwi, NIM 1416142340 dengan judul "Studi Komparasi Produk Giro *Attjari* IB Dan Produk Giro *Ultima* IB Pada Bank Muamalat Bengkulu", Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut**

**Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.**

**Bengkulu, 10 Januari 2019 M**

**05 Jumadal Ula 1440 H**

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

**Dr. H. Zaidi Da'un MM**

**Idwal B, M.A**

**NIP.195403231976121001**

**NIP.198307092009121005**



**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**Alamat: JL. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276.51771 Fax 51771 Bengkulu**

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul **Studi Komparasi Produk Giro Attijari IB Dan Produk Giro Ultima IB Pada Bank Muamalat Bengkulu, oleh Donna Pertiwi NIM 1416142160, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:**

**Hari** : **Jum at**  
**Tanggal** : **25 Januari 2019 M / 19 Jumadil Awal 1440 H**

**Dinyatakan LULUS dan telah diperbaiki, dapat diterima, serta disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan di beri gelar Sarjana Ekonomi (SE).**

**Bengkulu, 30 Januari 2019M**

**24 Jumadil Awal 1439H**

**Tim Sidang Munaqasyah**

**Ketua**

**Sekretaris**

**Dr. H. Zaini Da'un, M.M**

**Idwal, B. M.A**

**NIP. 195403231976121001**

**NIP. 198307092009121005**

**Penguji I**

**Penguji II**

**Drs. M. Syakroni, M.Ag**

**H. Makmur, Lc. MA**

**NIP. 195707061987031003**

**NIDN. 2004107601**

**Mengetahui**

**Dekan**

**Dr. Asnani, MA**

**NIP. 197304121998032003**



## MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

ALLAH tidak akan membebani seseorang melainkan sesuai dengan  
kemampuannya (Al-Baqarah: 286)

Malas tertindas, Lambat tertinggal, Berhenti mati

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

- ☺ Kepada kedua orang tua ku, Bapak (Ahmad Rifa'i) dan Ibu (Mardalena) yang senantiasa mendidik, membesarkan dan merawat serta memberikan kekutan dan dukungan.
- ☺ Saudara-Saudariku tersayang Abang (Deby Arif AKbar) dan Adikku (Khoviva Rahma Sania dan Keyzia Rahma Fitri) yang selalu memberikanku doa dan semangat dalam menyelesaikan studiku
- ☺ Partner Terbaik (Evandry Ramadhan) yang telah memberikan motivasi, membantu secara materil dalam penyelesaian skripsi ini
- ☺ Keluarga besar Squad KKN 47 Dusun air solok
- ☺ Teman-teman seperjuangan (Eli Purnama Juita S.pd, Eeh Rahmat, M. Bima Irsandi SE, Rika Putri Utama S.pd, Eka Sumarni S.pd, Heri Setiawan) yang selalu menjadi tempatku bertanya, dan berbagi keluh kesah.
- ☺ PBS VIII G Angkatan tahun 2014 serta sahabat seperjuangan.
- ☺ Alamamter IAIN Bengkulu yang telah menempahku.

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi yang berjudul Studi Komparasi Produk Giro *Attijari* IB Dan Produk Giro Ultima IB Pada Bank Muamalat Bengkulu 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. Didalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan didalam 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 akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 12 Januari 2019 M

07 Jumadal Ula 1440 H

Mahasiswa yang menyatakan



Donna Pertiwi

NIM.1416142340

## **ABSTRAK**

Studi Komparasi Produk Giro *Attijari* IB dan Produk Giro Ultima IB Pada Bank Muamalat Bengkulu oleh Donna Pertiwi NIM 1416142340

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui implementasi produk Giro *Attijari* IB dan produk Giro Ultima IB pada Bank Muamalat Bengkulu (2) untuk mengetahui kontribusi produk Giro *Attijari* IB dan produk Giro Ultima IB dalam pertumbuhan profit di Bank Muamalat Bengkulu (3) untuk mengetahui penyebab kurangnya minat pada produk giro ultima ib di bank muamalat. Peneliti ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang bermanfaat untuk memberikan informasi, fakta dan data tentang produk giro pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Bengkulu. Kemudian data tersebut diuraikan, dianalisis dan dibahas untuk menjawab permasalahan tersebut. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa, giro yang ditawarkan oleh bank muamalat terdiri dari dua yaitu Giro *Attijari* IB Dan Giro Ultima IB. Dalam implementasinya nasabah banyak yang memilih produk Giro *Attijari* IB karena dana nasabah dijamin oleh pihak bank karena bersifat titipan dan tidak ada potongan admin bulanannya. Sedangkan penyebab kurangnya minat menggunakan produk Giro Ultima IB adalah pihak bank tidak menanggung kerugian yang terjadi atas pengelolaan dana nasabah dan bagi hasil diberikan sesuai dengan saldo rata-rata.

Kata kunci: Studi komparasi, Produk Giro *Attijari* IB , Produk Giro Ultima IB

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas Rahmad dan HidayahNyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Studi Komparasi Produk Giro *Attijari* IB Dan Produk Giro Ultima IB Pada Bank Muamalat Bengkulu “. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada jujungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Aamiin.

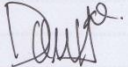
Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah (PBS) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kami semua menuntut ilmu di IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA, selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu
4. Dr. H. Zaini Da'un MM, selaku Dosen Pembimbing I yang selalu membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Idwal B, MA, selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Dr Abdul Hafiz, selaku dosen pembimbing akademik (PA) yang telah memberikan bimbingan moral kepada penulis selama menjalankan perkuliahan.



7. Kedua orang tuaku Bapak Ahmad Rifa'i dan ibu Mardalena yang selalu menyemangati, memberikan motivasi dan selalu mendoakan kesuksesan penulis.
8. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Bengkulu yang telah mengajarkan dan memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
9. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

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

Bengkulu, 12 Januari 2019 M  
07 Jumadal Ula 1440 H  
Penulis  
  
Donna Pertiwi  
NIM 1416142340

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. PenelitianTerdahulu .....	7
F. Metode Penelitian.....	10
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	10
2. Waktu dan Lokasi Penelitian .....	10
3. Subjek/Informan Penelitian.....	11
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	11
5. Teknik Analisia Data.....	13
G. Sistem Penulisan .....	14

### **BAB II KAJIAN TEORI**

A. Tinjauan Tentang Perbankan Syariah .....	16
1. Pengertian Bank Syariah .....	16
2. Perbedaan Antara Bagi Hasil Dan Tingkat Suku Bunga .....	17
3. Perbedaan Pokok Antara Sistem Bank Konvesional Dengan Sistem Bank Syariah.....	18
B. Studi komparasi.....	21
1. Pengertian komparasi .....	21
2. Macam-macam penelitian komparasi .....	22

C. Produk-Produk Bank Syariah.....	23
1. Produk Penghimpun Dana ( <i>Funding</i> ) .....	23
2. Produk Penyaluran Dana ( <i>Financing</i> ).....	28
3. Produk Jasa ( <i>Service</i> ) .....	29
D. Produk Giro <i>Attijari IB</i> .....	30
1. Pengertian Giro <i>Attijari</i> .....	30
2. Benefit Produk Giro <i>Attijari IB</i> Bank Muamalat Bagi Nasabah .....	31
3. Tujuan dari penetapan harga.....	32
E. Produk Giro Ultima IB .....	32
1. Pengertian Giro Ultima IB .....	32
2. Keuntungan membuka rekening Giro Ultima IB.....	33

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

A. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia .....	34
B. Program Kerja Bank Muamalat Indonesia Cabang Bengkulu .....	37
C. Visidan Misi Bank Muamalat Indonesia Cabang Bengkulu .....	38
D. Produk-Produk Bank Muamalat Cabang Bengkulu.....	38
E. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia .....	41

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

A. Implementasi Produk Giro <i>Attijari IB</i> dan Produk Giro Ultima IB Pada Bank Muamalat Bengkulu.....	49
B. Kontribusi Produk Giro <i>Attijari iB</i> dan Produk Giro Ultima IB Dalam Pertumbuhan Profit Di Bank Muamalat Bengkulu .....	56
C. Penyebab Kurangnya Minat Pada Produk Giro Ultima IB Di Bank Muamalat Bengkulu.....	63
D. Analisis Hasil Penelitian .....	63

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	67
B. Saran.....	68

### **DAFTAR PUSTAKA**

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Pengajuan Judul
- Lampiran 2 : Bukti Menghadiri Seminar
- Lampiran 3 : Catatan Perbaikan Proposal
- Lampiran 4 : Halaman Pengesahan Proposal
- Lampiran 5 : Surat Penunjuk Pembimbing
- Lampiran 6 : Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 6 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 7 : Tabulasi Data
- Lampiran 8 : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 9 : Surat Keterangan Selesai Penelitian
- Lampiran 10 : Foto Dokumentasi Penelitian

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Bagi masyarakat yang hidup di negara-negara maju seperti negara-negara Eropa, Amerika dan Jepang mendengar kata bank sudah bukan merupakan barang yang asing. Bank sudah merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan keuangan mereka. Bank dijadikan sebagai tempat untuk melakukan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan seperti, tempat mengamankan uang, melakukan investasi, pengiriman uang, melakukan pembayaran atau melakukan penagihan<sup>1</sup>

Lembaga keuangan dalam dunia keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya, di mana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Bentuk umum dari lembaga keuangan ini adalah termasuk perbankan, *building society* (sejenis koperasi di Inggris), *Credit Union*, pialang saham, aset manajemen, modal ventura, koperasi, asuransi, dana pensiun, dan bisnis serupa lainnya. Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi kedalam dua kelompok yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank (asuransi, pegadaian, dana pensiun, reksa dana, dan bursa efek).<sup>2</sup>

Lembaga keuangan menyalurkan pembiayaan kepada nasabah atau menginvestasikan dananya dalam surat berharga di pasar keuangan. Lembaga keuangan juga menawarkan bermacam-macam jasa keuangan mulai dari

---

<sup>1</sup> Nurul ichsan hasan, *Pengantar Perbankan*,(Jakarta: Gaung Persada Press Group, 2014),h.1

<sup>2</sup> Susilo, dkk. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta : Salemba Empat, 2013),h. 80

perlindungan asuransi, menjual program pensiun sampai dengan penyimpanan barang-barang berharga dan penyediaan suatu mekanisme untuk pembayaran dana dan transfer dana.

Efisiensi mengacu pada prinsip saling membantu secara sinergis untuk memperoleh keuntungan sebesar mungkin. Keadilan mengacu pada hubungan yang tidak dicurangi, ikhlas, dengan persetujuan yang matang atas proporsi masukan dan keluarannya. Kebersamaan mengacu pada prinsip saling menawarkan bantuan dan nasihat untuk saling meningkatkan produktivitas. Kegiatan bank syariah dalam hal penentuan harga produknya sangat berbeda dengan bank konvensional.<sup>3</sup> Penentuan harga bagi bank syariah didasarkan pada kesepakatan antara bank dengan nasabah penyimpan dana sesuai dengan jenis simpanan dan jangka waktunya, yang akan menentukan besar kecilnya porsi bagi hasil yang akan diterima penyimpan.

Islam merupakan agama yang komprehensif, yang memberikan tuntutan hampir seluruh aspek kehidupan manusia, termasuk tuntutan dalam transaksi dan kegiatan yang menjadi bagian penting dari keseharian kehidupan kita. Walaupun bank-bank modern baru didirikan pada 1960-an tetapi aktivitas perbankan telah dimulai sejak zaman Rasulullah. Nilai-nilai dan norma-norma islam melebihi batasan waktu dan tempat. Dunia ekonomi tidak bisa lepas pengaruh nilai-nilai universal seperti itu, karena hal tersebut tidak pada tempatnya untuk menyelidiki konvensional, ekonomi dari islam perspektif<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>Kautsar Riza Salman. *Akuntansi Perbankan Syariah hBerdasarkan PSAK Syariah*. (Jakarta :Indeks, 2012), h. 55

<sup>4</sup> Veithzal Rival dan Andi Buchari. *Islamic Economics:Ekonomi Syariah Bukan Opini Tetapi Solusi*.(Jakarta:PT Bumi Aksara, 2013),h.151

Bank Muamalat Indonesia (BMI) terus memberikan pelayanan yang maksimal kepada nasabahnya. Diantaranya memberikan dua pilihan produk giro kepada nasabah. Dengan adanya dua giro ini, nasabah bisa menentukan jenis giro yang akan digunakan. Apakah akan menggunakan Sistem *Wadiah* ataupun *Mudharabah*. Jenis Giro yang ditawarkan Bank Muamalat yaitu Giro Muamalat *Attijari* IB dan Giro Muamalat Ultima IB.

Menurut Desver salah satu pegawai Bank Muamalat, Giro Muamalat *Attijari* IB adalah:

Giro Muamalat *Attijari* IB merupakan perubahan brand dari Giro *Wadiah* yang selama ini sudah ada di Bank Muamalat Indonesia. Giro ini diperuntukkan untuk nasabah baik perorangan maupun kelompok, dengan kelebihan lain seperti bebas biaya administrasi bulanan. Karena ini menggunakan sistem *wadiah* sehingga nasabah akan diberikan bonus dari keuntungan yang didapat BMI.<sup>5</sup>

Sementara itu untuk Giro Muamalat Ultima adalah produk yang memberikan fleksibilitas transaksi juga mampu mengakomodir investasi nasabah non perorangan dengan adanya pembagian bagi hasil yang kompetitif. Untuk Giro muamalat Ultima hanya untuk korporate, dengan sistem *Mudharabah* sehingga nasabah akan memperoleh bagi hasil. Keluarnya Giro Muamalat Ultima ini, karena keinginan BMI untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis nasabah sekaligus memberikan timbal balik yang positif.

pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu terdapat dua macam produk giro, yaitu giro *attijari* IB dan giro ultima IB. Dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

---

<sup>5</sup> Hasil wawancara awal dengan pegawai bagian *Branch Sales Support* (BSS) di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Bengkulu.

TABEL 1.1  
JUMLAH NASABAH

No	Tahun	Jumlah nasabah Produk Giro <i>attijari</i>	Jumlah nasabah produk giro ultima
1	2015	289	3
2	2016	281	4
3	2017	279	5
Jumlah		849	12

Dilihat dari tabel diatas ternyata masih sedikit sekali nasabah yang menggunakan produk giro ultima IB dibandingkan dengan produk giro *attijari* IB. Dimana giro *attijari* IB adalah simpanan nasabah yang tidak diberikan bagi hasil, dan pengambilan dana menggunakan cek, biasanya digunakan oleh perusahaan atau yayasan atau bentuk badan hukum lainnya dalam prose keuangan mereka. Dalam giro meskipun pihak bank tidak memberikan bagi hasil, namun pihak bank berhak memberikan bonus kepada nasabaah yang besarnya tidak ditentukan diawal.<sup>6</sup>

Berdasarka hasil wawancara awal dengan pegawai bagian *Branch Sale Support* (BSS) Cabang Bengkulu menyatakan bahwa:

Produk giro ultima IB yang ada di PT Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu hanya memiliki jumlah nasabah yang sedikit. Selain itu produk giro *attijari* IB mengalami penurunan jumlah nasabah setiap tahunnya padahal PT. Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu sudah mensosialisasikan produk kepada nasabah, bahkan

---

<sup>6</sup> Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012),H.36.



promosi tentang produk giro sudah dilakukan dengan baik oleh pihak PT Bank Muamalat Indonesia Cabang Bengkulu.<sup>7</sup>

Seharusnya apabila promosi kedua produk giro ini sudah dijalankan dengan baik tentu akan berdampak pada kenaikan jumlah nasabah pada produk giro ultima IB akan tetapi pada prakteknya produk giro ultima IB lah yang paling sedikit jumlah nasabahnya. Padahal produk giro ultima IB sudah disosialisasikan tetapi nasabah belum berminat.

Untuk itu, berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Studi Komparasi Produk Giro *Attijari* IB Dan Produk Giro Ultima IB Pada Bank Muamalat Bengkulu”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana implementasi produk giro *attijari* IB dan produk giro ultima IB pada Bank Muamalat Bengkulu?
2. Bagaimana kontribusi produk giro *attijari* IB dan produk giro ultima IB dalam pertumbuhan profit di Bank Muamalat Bengkulu?
3. Apa penyebab kurangnya minat pada produk giro ultima IB di Bank Muamalat Bengkulu?

---

<sup>7</sup> Hasil wawancara awal dengan pegawai bagian *Branch Sales Support* (BSS) di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Bengkulu.

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui implementasi produk giro *attijari* IB dan produk giro ultima IB pada Bank Muamalat Bengkulu
2. Untuk mengetahui kontribusi produk giro *attijari* IB dan produk giro ultima IB dalam pertumbuhan profit di Bank Muamalat Bengkulu
3. Untuk mengetahui penyebab kurangnya minat pada produk giro ultima IB di bank muamalat

### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan teoritis

Untuk meningkatkan pemahaman, menambah informasi, wawasan serta referensi tentang studi komparasi produk giro *Attijari* IB dan produk giro ultima IB pada bank muamalat Bengkulu

2. Kegunaan praktis

- a. Bagi pihak bank, sebagai bahan pertimbangan dan masukan perusahaan mengembangkan produk seperti produk Giro *Attijari* IB dan Produk Giro Ultima IB.
- b. Bagi masyarakat, sebagai salah satu acuan untuk masyarakat agar lebih memahami dan memanfaatkan produk bank syariah.

## **E. Penelitian Terdahulu**

Untuk menghindari penelitian dengan objek yang sama, maka diperlukan kajian-kajian terdahulu. Terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan mengenai fenomena yang berkaitan dengan penelitian yang penulis angkat, antara lain:

Nur Hidayah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu 2018. Studi Komparatif Pengelolaan Dana Umrah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kota Bengkulu. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme serta perbedaan dan persamaan pengelolaan dana umrah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kota Bengkulu. Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data primer berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder berupa arsip, dokumen yang berkaitan dengan objek penelitian. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, paparan data dan penarikan kesimpulan. Kemudian dianalisis lebih lanjut dan diambil suatu kesimpulan, dari hasil penelitian mekanisme pengelolaan dana umrah terdapat persamaan dan perbedaan. Persamaan pengelolaan dana umrah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kota Bengkulu adalah peserta membayar premi dan diinvestasikan oleh pihak perusahaan dengan nisbah 70% dan 30%. Ketika terjadi klaim peserta mendapatkan santunan dari asuransi. Adapun perbedaan kedua asuransi tersebut adalah pada akad saat

pembayaran premi, investasi yang ditawarkan kepada peserta serta tindakan yang dilakukan oleh perusahaan ketika tidak adanya klaim pada peserta asuransi.<sup>8</sup>

Perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan terletak pada variabelnya, pada penelitian terdahulu meneliti tentang perbandingan cara pengelolaan dana umrah.

Septiana Dwi Exmawati, IAIN Tulungagung 2014. Pengaruh Pelayanan Dan Keunggulan Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Muamalat Tulungagung, Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan penggunaan penyebaran angket yang diajukan kepada nasabah Bank Muamalat Tulungagung dan diisi oleh para nasabah, maka tujuan yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan: bahwa faktor pelayanan mampu meningkatkan kepuasan nasabah. Kinerja karyawan dalam pelayanan Bank Muamalat Tulungagung berupa berwujud (*Tangible*), Keandalan (*reliability*), Ketanggapan (*responsive*), Jaminan (*assurance*) dan Empati (*emphaty*) dianggap berpengaruh pada responden dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan yang telah diberikan oleh peneliti. Menurut teori Parasurman, Zeithaml, dan Berry yang menyatakan bahwa dalam mengukur faktor pelayanan diperlukan indikator yang mencakup lima dimensi utama yang

---

<sup>8</sup>Nur Hidayah, *Studi Komparatif Dana Umrah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kota Bengkulu*: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2018

disusun sesuai tingkat kepentingan relatifnya seperti Responsive, Reliability, Assurance, Emphaty dan dan Tangible.<sup>9</sup>

Jurnal Internasional, Mohammad Ali Hajizadeh Gashti, Faculty of Management and Human Resource Development, Universiti Teknologi Malaysia, “The Effects of Customer Service and Product Quality on Customer Satisfaction and Loyalty”. Dalam penelitian ini, kami menjawab pertanyaan berikut yang menjadi semakin penting bagi para manajer di industri otomotif: adakah hubungan antara layanan pelanggan dan kualitas produk dengan kepuasan dan loyalitas pelanggan dalam konteks industri otomotif India? Jika iya, bagaimana hubungan keempat variabel ini? Industri otomotif di India adalah salah satu yang terbesar di dunia dan salah satu yang tumbuh pesat secara global. Kepuasan dan loyalitas pelanggan merupakan faktor terpenting yang mempengaruhi industri otomotif. Di sisi lain, layanan pelanggan dapat dianggap sebagai elemen bawaan produk industri. Kualitas layanan pelanggan, kualitas produk, kepuasan pelanggan dan loyalitas dapat diukur pada tahap yang berbeda, misalnya pada awal pembelian, dan satu atau dua tahun setelah pembelian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat korelasi positif yang tinggi antara konstruksi layanan pelanggan dan kualitas produk dengan kepuasan dan loyalitas konsumen.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup>Septiana Dwi Exmawati, *Pengaruh Pelayanan Dan Keunggulan Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Muamalat Tulungagung* dikutip dari <http://eprints.walisongo.ac.id/7412/2/bab%201.pdf>, pada hari sabtu, 11 Agustus 2018 Pukul 21.00 WIB

<sup>10</sup>Mohammad Ali Hajizadeh Gashti, *The Effects of Customer Service and Product Quality on Customer Satisfaction and Loyalty*, dikutip dari <http://scholar.google.com>, pada hari sabtu, tanggal 11 Agustus 2018, pukul 20.45 WIB

## **F. Metode Penelitian**

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

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian lapangan (*field research*) dimana penulis langsung melakukan penelitian di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Bengkulu. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Penelitian deskriptif tidak memerlukan administrasi atau pengontrolan terhadap suatu perilaku.<sup>11</sup>

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

Penelitian ini mulai dilaksanakan pada tanggal 23 Agustus sampai dengan 23 September 2018. Adapun lokasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Bengkulu yang terletak di Jalan S.Parman No.62 C-D Padang Jati, Kota Bengkulu

### **3. Subjek/Informan Penelitian**

Dalam penelitian ini informan dipilih dengan metode *purposive sampling*, yaitu informan yang sengaja dipilih dengan maksud dan tujuan akan mewakili permasalahan yang diteliti. Adapun informan yang dipilih

---

<sup>11</sup>Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2005), h. 234.

yaitu *BDM Funding*, *BSS*, *General Affair*, *Otoriser*, *Customer Service* (Cs) dan 5 orang nasabah.

#### 4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Adapun data dalam penelitian ini terbagi ke dalam dua sumber data yaitu data primer dan data sekunder.<sup>12</sup>

##### a. Data dan Sumber Data

###### 1) Sumber Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil wawancara atau hasil kuisioner yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini, data primer berasal dari informan *BDM Funding* Bank Muamalat Indonesia Cabang Bengkulu yang terkait dengan penelitian ini yang diperoleh melalui wawancara.

###### 2) Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data seperti dokumen, buku, jurnal, brosur dan sumber tertulis lainnya.<sup>13</sup>

##### b. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data penelitian, peneliti menggunakan metode-metode sebagai berikut:

---

<sup>12</sup>Joko Suhagio, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), h. 87.

<sup>13</sup>Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu 2015 Edisi Revisi.

a) Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian. Dalam observasi data penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap PT. Bank Muamalat Bengkulu.

b) Wawancara

Sebagai pelengkap penulis melakukan upaya menghimpun data dengan cara bertanya kepada informan. Adapun bentuk yang digunakan ialah bentuk wawancara terstruktur dengan tanya jawab secara lisan dengan berpedoman pada pedoman wawancara yang telah dipersiapkan sebelumnya. Sehingga memperoleh jawaban yang penulis inginkan dari pihak PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Bengkulu.

c) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan kumpulan data verbal yang berbentuk tulisan. Metode ini adalah mencari data mengenai hal-hal dan bentuk catatan, transkrip, buku, majalah, skripsi dan sebagainya. Metode ini penulis gunakan untuk memperoleh dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian.

## **5. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang dilakukan yaitu mendeskripsikan data yang diperoleh di lapangan yang telah penulis kumpulkan selanjutnya



dianalisa dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Analisis data dilakukan dengan teknik sebagai berikut yaitu reduksi data, proses mendata semua hasil penelitian baik dari observasi maupun dari hasil wawancara serta data akan diuraikan sesuai dengan rumusan masalah. Kemudian melakukan editing yaitu meneliti dan memperbaiki kembali data yang diperoleh untuk menjamin apakah data sudah dipertanggungjawabkan sesuai dengan realita. Setelah itu melakukan penarikan kesimpulan dari pernyataan umum ke pernyataan khusus dengan menggunakan metode deduktif. Tiga tahap dalam menganalisa data, yaitu<sup>14</sup>:

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambar yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data juga dapat dibantu dengan menggunakan peralatan elektronik.

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Setelah data reduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kualitatif data yang dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya.

---

<sup>14</sup>Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 247

### c. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kredibel.

## **G. Sistematika Penulisan**

Pada dasarnya sistematika adalah gambaran-gambaran umum dari keseluruhan isi penulisan ini, sehingga mudah dicari hubungan antara satu pembahasan dengan pembahasan yang lain (teratur menurut sistem, sistem adalah suatu cara atau metode yang disusun secara teratur). Skripsi ini terdiri dari lima bab, dimana masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab yang disesuaikan dengan kebutuhan jangkauan penulisan dan pembahasan bab yang dimaksudkan. Berikut ini garis besar atau sistematika dari penulisan ini, yaitu :

BAB I yaitu pendahuluan memuat Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Penelitian Terdahulu, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan

BAB II yaitu Kajian Teori yang menjelaskan tentang Studi Komparasi Produk Giro *Attijari* IB Dan Produk Giro *Ultima* IB

Bab III yaitu berisikan gambaran umum objek yang diteliti seperti sejarah, visi dan misi, produk dan jasa, struktur organisasi PT. Bank Muamalat Bengkulu

BAB IV yaitu Hasil Penelitian dan Pembahasan mengenai Studi Komparasi Produk Giro *Attijari* iB dan Produk Giro *Ultima* iB Pada Bank Muamalat Bengkulu yang meliputi jawaban dari permasalahan dan rumusan masalah yang baik

BAB V yaitu penutup yang didalamnya terdapat kesimpulan dari pembahasan yang dilakukan serta saran-saran yang bersifat praktis dan membangun.

## BAB II KAJIAN TEORI

### A. Tinjauan Tentang Perbankan Syariah

#### 1. Pengertian Bank Syariah

Berdasarkan para ahli terdapat beberapa pengertian bank syariah dimana bank syariah merupakan salah satu perangkat dalam ekonomi syariah.

Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan Al-Qur'an dan hadist Nabi SAW.<sup>15</sup>

Selain itu terdapat juga pengertian bank syariah menurut pendapat lain sebagai berikut:

Bank syariah merupakan bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga.<sup>16</sup>

Antonio dan Perwataat madja membedakan menjadi dua pengertian sebagai berikut:

Bank Islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam dan bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Quran dan Hadist. Sementara itu, bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup>Zainul Arifin. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. (Jakarta: Alfabeta. 2012), h. 70

<sup>16</sup> Hafidhuddin, Didin & Hendri Tanjung. *Manajemen Syariah dalam Praktik*.( Jakarta : Gema Insani Press. 2013), h. 32

<sup>17</sup>Amir dan Rukmana. *Bank Syariah Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia* (Jakarta: Erlangga, 2014), h. 211

Berbicara tentang perbankan syariah sebenarnya tidak lengkap tanpa menguraikan sejarah, tujuan penerapan prinsip syariah, batasan-batasan prinsip syariah, jenis produk pembiayaan syariah, ketentuan hukum, Dewan Pengawas Syariah (DPS). Namun, pada bagian ini yang akan dibahas hanyalah yang menyangkut tentang perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah. Di samping membahas tentang perbedaannya, pada bagian ini pun akan diuraikan tentang persamaannya. Namun demikian, sebelum pembahasan tersebut, terlebih dahulu akan diuraikan tentang perbedaan dan persamaan antara tingkat suku bunga dengan bagi hasil dalam operasional bank.

## 2. Perbedaan Antara Bagi Hasil Dengan Tingkat Suku Bunga

Tidak sedikit masyarakat yang menganggap bahwa bagi hasil tidak ada bedanya dengan pemberian/pengambilan bunga sehingga mereka beranggapan bahwa bank syariah dengan bank konvensional sama saja yang membedakan hanyalah istilah saja. Tentunya pendapat itu tidak benar karena mereka yang berpendapat seperti itu, tingkat pemahaman terhadap bank syariah termasuk dalam operasionalnya masih relatif kurang. Oleh karena itu, pada bagian ini akan dibahas secara lengkap tentang perbedaan dan persamaannya.

Perbedaan yang sangat mendasar tersebut terlebih dahulu harus dipahami hal-hal berikut:

- 1) Dasar perniagaan adalah untuk mencari keuntungan sehingga setiap pemilik modal mengharapkan setiap uang yang dikeluarkan akan mendapatkan keuntungan.
  - 2) Dalam pandangan islam, uang yang disimpan tanpa digunakan tidak akan bertambah, justru jumlahnya semakin menurun dari tahun ke tahun karena ia wajib membayar zakat sebanyak 2,5% per tahun hingga sampai di bawah ini (batas minimal jumlah harta yang wajib dikeluarkan).
  - 3) Islam tidak mengakui bunga dalam pembayaran utang, sebagaimana arti sabda Rasulullah SAW, yaitu setiap utang yang membawa keuntungan material bagi si pemberi utang adalah riba.
  - 4) Tujuan Islam mengharamkan riba adalah selain karena mengandung unsur penindasan, riba juga merupakan sistem yang hanya mengutamakan kepentingan individu saja tanpa memerhatikan kepentingan masyarakat, padahal Islam lebih mengutamakan kepentingan masyarakat daripada individu.<sup>18</sup>
3. Perbedaan Pokok antara Sistem Bank Konvensional dengan Sistem Bank Syariah

Bank konvensional dan bank syariah dalam beberapa hal memiliki persamaan, terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi komputer yang digunakan, persyaratan umum pembiayaan, dan syarat-syarat umum untuk mendapat pembiayaan seperti

---

<sup>18</sup>Amir dan Rukmana. *Bank Syariah Teori...*, h. 211

KTP, NPWP, proposal, laporan keuangan dan sebagainya. Persamaan ini, semua hal yang terjadi pada bank syariah itu sama persis dengan yang terjadi pada bank konvensional, nyaris tidak ada perbedaan.

Perbedaan pokok antara sistem bank konvensional dengan sistem bank syariah secara ringkas dapat dilihat dari empat aspek, yaitu sebagai berikut:

- 1) Filsafah: pada bank syariah tidak berdasarkan atas bunga, spekulasi dan ketidak jelasan sedangkan pada bank konvensional berdasarkan atas bunga
- 2) Operasional: pada bank syariah, dana masyarakat berupa titipan dan investasi baru akan mendapatkan hasil jika diusahakan terlebih dahulu, sedangkan pada bank konvensional, dana masyarakat berupa simpanan yang harus dibayar bunganya pada saat jatuh tempo
- 3) Sosial: pada bank syariah, aspek sosial dinyatakan secara eksplisit dan tegas yang tertuang dalam visi dan misi perusahaan sedangkan pada bank konvensional, tidak tersirat secara tegas
- 4) Organisasi: bank syariah harus memiliki DPS. Sementara itu, bank konvensional tidak memiliki DPS.<sup>19</sup>

Selain itu, perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah dapat dilihat dari empat aspek lain, sebagai berikut:

---

<sup>19</sup>Amir dan Rukmana.*Bank Syariah Teori...*, h. 216

- 1) Akad dan Aspek legalitas Akad yang dilakukan dalam bank syariah memiliki konsekuensi dunia dan akhirat karena akada yang dilakukan berdasarkan hukum Islam.
- 2) Lembaga Penyelesai Sengketa. Penyelesaian perbedaan atau perselisihan antara bank dan nasabah pada perbankan syariah berbeda dengan perbankan konvensional. Kedua belah pihak pada perbankan syariah tidak menyelesaikannya di pengadilan negeri tapi, menyelesaikannya sesuai tata cara dan hukum syariah.
- 3) Struktur organisasi. Unsur yang membedakan antara bank syariah dan bank konvensional adalah keharusan adanya DPS yang berfungsi mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan garis-garis syariah.
- 4) Bisnis dan Usaha yang Dibiayai. Bisnis dan usaha yang dilaksanakan bank syariah tidak terlepas dari kriteria syariah.
- 5) Lingkungan dan Budaya Kerja. Bank syariah selayaknya memiliki lingkungan kerja yang sesuai dengan syariah. Dalam hal etika, misalnya sifat amanah dan shiddiq, harus melandasi setiap karyawan sehingga tercermin integritas eksekutif muslim yang baik.

Tiga jenis bank syariah: *pertama*, Bank Syariah Level- A. Bank syariah ini dari hulu sampai hilir, dana yang mengalir sama sekali tidak pernah tercampur atau tersentuh dengan lembaga/pihak yang mengandung unsur yang tidak halal. Bank mendapatkan dana dari bank sentral yang hanya mengelola dana bank syariah sejenis saja. *kedua* Bank Syariah Level-



B. Bank syariah tingkatan ini bergerak dengan sistem syariah dan berdiri sendiri. Ini berarti bank ini bukan merupakan bagian dari bank lain yang menganut sistem konvensional. *Ketiga* Bank Syariah Level- C. Bank yang bergerak dengan sistem syariah, namun masih merupakan anak perusahaan dari bank konvensional lain, dan secara pendanaan masih bercampur dengan bank induknya. 4. Bank Syariah Level- D Bank syariah level ini biasa disebut juga sebagai bank gadungan karena menggunakan nama syariah saja, namun dalam praktik operasionalnya menerapkan sistem bunga (riba).<sup>20</sup>

## **B. Studi komparasi**

### **1. Pengertian komparasi**

Menurut Suharsimi, penelitian komparasi merupakan:

Penelitian yang berusaha untuk menemukan persamaan dan perbedaan tentang benda, tentang orang, tentang prosedur kerja, tentang ide, kritik terhadap orang, kelompok, terhadap suatu ide atau suatu prosedur kerja. Dapat juga dilaksanakan dengan maksud membandingkan kesamaan pandangan dan perubahan pandangan orang, grup, atau negara terhadap kasus, terhadap peristiwa, atau terhadap ide.<sup>21</sup>

Berdasarkan pendapat lain, adapun pengertian studi komparasi adalah sebagai berikut:

Penelitian Komparasi adalah penelitian yang dimaksudkan untuk mengetahui atau menguji perbedaan dua kelompok atau lebih. Penelitian komparasi juga adalah penelitian yang dilakukan untuk membandingkan suatu variabel (objek penelitian), antara subjek yang berbeda atau waktu yang berbeda dan menemukan hubungan

---

<sup>20</sup> Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi*. (Jakarta: PT. RAJAGRAFINDO PERSADA, 2014), h. 223

<sup>21</sup> Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Pendidikan*. (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), h. 54

sebab-akibatnya. Komparasi sendiri dari bahasa Inggris, yaitu *compare*, yang artinya membandingkan untuk menemukan persamaan dari kedua konsep atau lebih.<sup>22</sup>

Komparasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai perbandingan.

Studi komparasi adalah suatu bentuk penelitian yang membandingkan antara variabel-variabel yang saling berhubungan dengan mengemukakan perbedaan-perbedaan ataupun persamaan-persamaan dalam sebuah kebijakan dan lain-lain.<sup>23</sup>

## 2. Macam-macam penelitian komparasi

a. Penelitian Non-hipotesis di dalam penelitian non-hipotesis peneliti mengadakan komparasi fenomena dengan standarnya. Oleh karena itu, sebelum memulai penelitian, harus ditetapkan dahulu standarnya. Penentuan standar ini harus dilakukan berdasarkan landasan yang kuat misalnya hukum, peraturan, hasil lokakarya, dan sebagainya.

### b. Penelitian Berhipotesis

Ditinjau dari analisis data, perbedaan antara penelitian non-hipotesis dengan penelitian berhipotesis terletak pada belum dan telah dirumuskannya kesimpulan sementara oleh peneliti. Dalam penelitian non-hipotesis, peneliti belum mempunyai acuan-ancuan jawaban. Penelitian mulai dengan melakukan penelitiannya, akhirnya sampai pada suatu kesimpulan yang didasarkan atas data yang diperoleh setelah melalui proses analisis. Sebenarnya langkah bagi penelitian hipotesis pun sama

---

<sup>22</sup> Ngalim Purwanto. *Prinsip-prinsip dan Teknik Evaluasi Pengajaran*. (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2013), h. 89

<sup>23</sup> Purwanto. *Evaluasi Hasil Belajar*. (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2014), h. 50

sepertilangkah penelitian non-hipotesis, sampai dengan analisis datanya. Setelah diperoleh angka akhir dari analisis barulah peneliti menengok kembali kepada hipotesis yang telah dirumuskannya.

### **C. Produk-Produk Bank Syariah**

Tujuan pengenalan produk-produk perbankan syariah adalah agar setelah kita mengenal produk-produk apa yang terdapat di perbankan syariah, selanjutnya kita akan mampu untuk menyusun strategi pemasaran yang tepat bagi produk-produk tersebut. Sebab tanpa pengenalan produk yang akan dijual, maka mengakibatkan penyusunan strategi pemasaran yang tidak efektif. Hal ini akan menyebabkan strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak bank tidak tepat sasaran dan akhirnya produk yang ditawarkan tidak diterima oleh masyarakat.

Secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi tiga bagian besar, yaitu:<sup>24</sup> produk penghimpun dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), produk jasa (*service*).

#### **1. Produk Penghimpun Dana**

##### **a. Tabungan**

menurut undang-undang perbankan syariah nasional nomor 21 tahun 2008, tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut

---

<sup>24</sup>Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012),h, 33

syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, *bilyet giro* atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.<sup>25</sup>

Tabungan adalah bentuk simpanan nasabah yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu waktu apabila nasabah membutuhkan, namun bagi hasil yang ditawarkan kepada nasabah penabung kecil. Akan tetapi jenis penghimpun dana tabungan merupakan produk penghimpun yang lebih minimal biaya pihak bank karena bagi hasil yang ditawarkannya pun kecil namun biasanya jumlah nasabah yang menggunakan tabungan lebih banyak daripada produk penghimpun lainnya.

Pada era sekarang sudah ada produk tabungan yang secara karakteristik merupakan gabungan antara tabungan dan deposito, yaitu produk tabungan berencana dimana karakteristiknya adalah jumlah minimal tertentu yang hampir sama dengan tabungan biasa, namun nasabah wajib menyetorkan dananya secara rutin melalui tabungan tersebut sesuai dengan kemampuan membayarnya, serta tidak boleh diambil dalam jangka waktu tertentu.<sup>26</sup>

#### b. Deposito

Berdasarkan Undang–Undang Republik Indonesia Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan syariah, deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan

---

<sup>25</sup>Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012),h, 33

<sup>26</sup>Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran*,...,h, 34

perjanjian nasabah penyimpanan dengan bank.<sup>27</sup> Adapun yang dimaksud dengan deposito syariah adalah deposito yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Dalam hal ini, Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI telah mengeluarkan fatwa yang menyatakan bahwa deposito yang berdasarkan prinsip mudharabah.

Dalam Fatwa Dewan syariah nasional no. 03/DSN-MUI/IV/2000, deposito terdiri atas dua jenis: *pertama*, deposito yang tidak dibenarkan secara prinsip syariah yaitu deposito yang berdasarkan perhitungan bunga. *Kedua*, deposito yang dibenarkan secara syariah yaitu deposito yang berdasarkan prinsip *mudharabah*.

Deposito adalah bentuk simpanan nasabah yang mempunyai jumlah minimal tertentu, jangka waktu tertentu dan bagi hasilnya lebih besar daripada tabungan. Nasabah membuka deposito dengan jumlah minimal tertentu dengan jangka waktu yang telah disepakati, sehingga nasabah tidak dapat mencairkan dananya sebelum jatuh tempo yang telah disepakati, akan tetapi bagi hasil yang ditawarkan jauh lebih tinggi daripada tabungan biasa maupun tabungan berencana. Produk penghimpun dana ini biasanya dipilih oleh nasabah yang memiliki kelebihan dana sehingga selain bertujuan untuk menyimpan dananya, bertujuan pula untuk salah satu sarana berinvestasi.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup>Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh & keuangan*, cet. 7, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada,2010),h.35

<sup>28</sup>Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2010),h.35

### c. Giro

Dalam dunia perdagangan kata giro sudah bukan merupakan kata yang asing lagi. Setiap akan melakukan transaksi pembayaran sering dikaitkan dengan giro, baik pembayaran yang bersifat tunai maupun non tunai. Hal ini dilakukan karena pembayaran dengan menggunakan giro sangat memberikan berbagai keuntungan, terutama dari segi keamanan untuk jumlah yang relatif besar.

Pengertian simpanan giro atau yang biasa disebut dengan rekening giro menurut undang-undang perbankan nomor 10 tahun 1998 tanggal 10 november 1998 adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, *bilyet giro* sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan dengan cara pemindahbukuan.<sup>29</sup>

Giro adalah bentuk simpanan nasabah yang tidak diberikan bagi hasil, dan pengambilan dana menggunakan cek, biasanya digunakan oleh perusahaan atau yayasan atau bentuk badan hukum lainnya dalam proses keuangan mereka. Dalam giro meskipun pihak bank tidak memberikan bagi hasil, namun pihak bank berhak memberikan bonus kepada nasabah yang besarnya tidak ditentukan di awal tergantung kepada kebaikan pihak bank.<sup>30</sup>

Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpun dana masyarakat adalah prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.

---

<sup>29</sup> Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, (Jakarta: Gung persada press Group, 2014),h.107

<sup>30</sup> Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran*,...,h, 36

a) Prinsip *Wadiah*

Prinsip wadiah yang diterapkan adalah *wadiah yad dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadiah yad dhamah* berbeda dengan *wadiah amannah*. Dalam *wadiah amannah*, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh pihak yang dditipkan dengan alasan apapun, akan tetapi pihak yang dditipkan boleh mengenakan biaya administrasi kepada pihak yang menitipkan sebagai kontraprestasi atas penjagaan barang yang dditipkan. Pada *wadiah yad dhamah* pihak yang dditipkan (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut. Dan pihak bank boleh memberikan sedikit keuntungan yang didapat kepada nasabahnya dengan besar berdasarkan kebijakan pihak bank.<sup>31</sup>

b) Prinsip *Mudharabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpanan dana atau deposit bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Bank kemudian melakukan penyaluran pembiayaan kepada nasabah peminjam yang membutuhkan dengan menggunakan dana yang diperoleh tersebut baik dalam bentuk *murabahah*, *ijarah*, *mudharabah*, *musyarakah*. Hasil usaha ini selanjutnya akan dibagikan kepada nasabah penabung berdasarkan nisbah yang disepakati.

---

<sup>31</sup> Muhammad Syafil Antoni, *Bank syariah: Teori dan Praktik*, (Jakarta:Gema Insani Press,2001),h.85

Prinsip *mudharabah* ini biasanya di aplikasikan di perbankan syariah pada produk tabungan biasa, tabungan berjangka (tabungan yang dimaksud untuk tujuan tertentu seperti tabungan haji, tabungan berencana, tabungan qurban, dan sebagainya) serta deposito berjangka. *Mudharabah* terbagi 2 yaitu *mudharabah muthalaqah* yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.<sup>32</sup>

Sementara yang kedua adalah *mudharabah muqayyadah* atau yang biasa dikenal dengan istilah *restricted mudharabah/specifie dmudharabah* adalah kebalikan dari *mudharabah muthalaqah*.

## 2. Produk Penyaluran Dana (*Financing*)

Pembiayaan atau *financing* ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan unit usaha syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka

---

<sup>32</sup>Muhammad Syafil Antoni, *Bank syariah: Teori,...*,h.97



waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil. Adapun secara garis besar pembiayaan dibagi menjadi dua jenis, yaitu:<sup>33</sup>

1) pembiayaan konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan pendidikan dan apapun yang sifatnya konsumtif.

2) pembiayaan produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan sektor produktif, seperti pembiayaan modal kerja, pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sektor rill.

Salah satu fungsi utama dari perbankan adalah untuk menyalurkan dana yang telah dihimpunnya kepada masyarakat melalui pembiayaan kepada nasabah.

3. Produk Jasa (*Service*)

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang kelebihan dana (*surplus of fund*) dan kekurangan dana (*deficit of fund*), Bank Syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sea atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain berupa:<sup>34</sup>

1) *Sharf* (jual beli valuta asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf*. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan

---

<sup>33</sup>Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran*,...,h, 43

<sup>34</sup>Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*,(Bandung: Alfabeta, 2012),h, 58

pada waktu yang sama. Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini. Prinsip yang dipraktikkan pada bank syariah devisa yang memiliki izin untuk melakukan jual beli valuta asing.<sup>35</sup>

## 2) *wadiah* (titipan)

Jenis produk jasa tambahan yang dapat diterapkan adalah *wadiah*, namun *wadiah* yang diterapkan adalah *wadiah* *yad al-amanah*. Aplikasi perbankan *wadiah* *yad al-amanah* adalah penyewaan kotak simpanan (*safedepositbox*) sebagai sarana penitipan barang berharga nasabah. Bank mendapatkan imbalan sewa dari jasa tersebut.

## **D. Giro *Attijari* IB**

### 1. Pengertian Giro *Attijari*

Produk giro *attijari* merupakan giro tanpa bagi hasil yang menggunakan akad *wadiah yad dhamanah* dan tanpa bagi hasil.

Produk giro berbasis akad *wadiah* ini memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah Non-perorangan yang didukung oleh fasilitas *Cash Management*.

### 2. Benefit Produk Giro *Attijari* IB Bank Muamalat Bagi Nasabah adalah sebagai berikut:

a. Tersedia dalam 4 jenis mata uang: IDR, USD, SGD, EUR.

b. Bebas biaya administrasi bulanan selama memenuhi kriteria saldo minimum

---

<sup>35</sup>Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012),h, 58

- c. Fasilitas E-Muamalat untuk melayani segala keperluan transaksi selama 24 jam, meliputi Cash Management System, ATM, Internet Banking, Mobile Banking serta Phone Banking Muamalat.
- d. Kartu Shar-E Debit Gold yang bisa digunakan untuk bertransaksi di seluruh dunia
- e. Pembayaran zakat secara otomatis dari bagi hasil nasabah
- f. Memperlancar aktivitas pembayaran dan penerimaan dana
- g. Dapat memperoleh bonus dan bagi hasil.
- h. Meningkatkan perekonomian Indonesia<sup>36</sup>

Adapun Benefit Produk Giro *Attajari* IB Bank Muamalat Bagi Bank Sumber pendanaan bank baik dalam rupiah maupun valuta asing. Salah satu sumber pendapatan dalam bentuk jasa (*fee based income*) dari aktifitas lanjutan pemanfaatan rekening giro oleh nasabah Dalam penetapan harga Giro *Attajari* ini Bank Muamalat berorientasi pada persaingan.

3. Tujuan dari penetapan harga ini adalah agar:
  - a. Untuk bertahan hidup dalam hal ini Bank Muamalat menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk yang ditawarkan laku dipasaran.
  - b. Untuk memaksimalkan laba. Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan melalui *fee based income*.

---

<sup>36</sup>Antonio, Muhammad Syafi'I. *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek*. (Jakarta: Gema Insani. 2015), h. 43

- c. Untuk memperbesar *market share* (pangsa Pasar). Penentuan harga ini dengan harga murah sehingga diharapkan jumlah pelanggan meningkat dan diharapkan pula pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.
- d. Mutu produk. Tujuan adalah untuk memberikan kesan bahwa produk yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga jual ditentukan setinggi mungkin.
- e. Karena pesaing. Dalam hal ini penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah memberikan porsi bagi hasil kepada nasabah yang telah berinvestasi di Giro *Attajari IB*<sup>37</sup>

#### **D. Produk Giro Ultima IB**

##### 1. Pengertian giro Ultima

Giro Ultima atau giro bagi hasil merupakan giro yang menggunakan akad *mudharabah muthalaqah* dengan bagi hasil berdasarkan jumlah saldo rata-rata.

Giro Muamalat Ultima IB menggunakan Akad *Mudharabah* dimana selain bisa melakukan transaksi setiap nasabah akan mendapatkan nisbah atau bagi hasil yang menguntungkan. Rekening giro ini dapat dibuka oleh siapa saja yang membutuhkan boleh secara perorangan maupun non-perorangan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan imbal hasil yang optimal.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi 2008*. Jakarta: PT. RAJAGRAFINDO PERSADA, 2014), h. 223

<sup>38</sup>[www.BankMuamalat.co.id](http://www.BankMuamalat.co.id) diakses pada 24 oktober 2018 Jam 15.50

## 2. Keuntungan membuka rekening Giro Ultima

Keuntungan membuka Rekening Giro Bank Muamalat adalah Nasabah akan mendapatkan bagi hasil/profit yang optimal nasabah akan mendapatkan fasilitas yang mudah dalam mengatur likuiditas nasabah, bank Muamalat menyediakan 2 jenis mata uang yang bisa dibuka dalam Rekening Giro yaitu Rupiah dan Dollar. Nasabah juga akan mendapatkan Fasilitas kartu ATM Visa Debit Gold untuk nasabah perorangan, untuk mendukung kemudahan dalam melakukan transaksi menggunakan rekening giro. Untuk Membuka Rekening Giro Ultima Bank Muamalat Syariah ini cukup memberikan setoran awal minimal IDR 25.000.000 / USD 2.500 dengan melengkapi beberapa persyaratan yang telah ditetapkan, yaitu mengisi formulir di Kantor Cabang Bank Muamalat, Menyerahkan Dokumen Identitas Diri, Melampirkan NPWP, dan Dokumen Perusahaan (jika membuka atas nama perusahaan)<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup>Antonio, Muhammad Syafi'I. *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek*. (Jakarta: Gema Insani. 2015), h. 12

### BAB III

#### GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

##### A. Sejarah Berdirinya Bank Muamalat Indonesia

Pendirian Bank Syariah di istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai 106 miliar. Dengan angka modal awal ini bank Muamalat mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992 bertepatan dengan tanggal 27 Syawal 1412 H, SK Menteri Keuangan RI No. 12230MK.01301992 tanggal 24 April 1992 pada hari Jum'at, 27 Syawal, 1421 H, bertepatan dengan tanggal 1 Mei 1992. Menteri Keuangan dan dengan dihadiri oleh Gubernur Bank Indonesia, mulai beroperasi Bank Muamalat dalam upacara "*soft opening*" yang diadakan di kantor Pusat Bank Muamalat di Gedung Arthaloka, Jl Jend Sudirman kav. 2 Jakarta.<sup>40</sup>

Pada tanggal 27 Oktober 1994, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa yang semakin memperoleh posisi perseroan sebagai Bank Syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan pada saat Indonesia dilanda krisis moneter, sektor Perbankan Nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat terimbas dampak krisis pada tahun 1998, perseroan mencatat rugi besar Rp. 105 miliar.<sup>41</sup>

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

---

<sup>40</sup> [www.Muamalat.co.id](http://www.Muamalat.co.id) diakses pada 20 oktober 2018 jam 14.45

<sup>41</sup> [www.Muamalat.co.id](http://www.Muamalat.co.id) diakses pada 20 oktober 2018 jam 14.52

Indonesia. Pada tahun 2009, bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang Malaysia. Operasional bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia Electronic Payment (MEPS).

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

Sejak 2015 Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju

mewujudkan visi menjadi “*the best islamic bank and top 10 bank in indonesia with strong regional presence.*”

Upaya memperkuat permodalannya, bank muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh *islamic development bank* (IDB) yang berkedudukan di jeddah, arab saudi pada RUPS tanggal 21 juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham bank muamalat, oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 sampai 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat karena berhasil mengembalikan kondisi dari rugi menjadi laba dari upaya dan dedikasi setiap pegawai muamlat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.<sup>42</sup>

Bank muamalat berkembang pesat hingga di penjuru Indonesia termasuk di Provinsi Bengkulu. Adapun PT. Bank Muamalat KC Bengkulu yang beralamat di Jalan S Parman No. 62 C-D Kelurahan Padang Jati, berdiri pada tanggal 18 september 2003, Bank Muamalat sekarang dibawah pimpinan Bapak M. Husein Sucipto, S.si dalam menjalankan aktifitasnya Bank Muamalat KC Bengkulu terus melakukan inovasi dan layanan prima kepada konsumen serta profesional. Adapun profil Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu yaitu:

Nama : PT. Bank Muamlat KC Bengkulu

Alamat : JL. S Parman No.62 C-D Padang Jati Kota Bengkulu

---

<sup>42</sup> <http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat> diakses pada tanggal 21 oktober 2018



Telepon : (0736) 348111  
Website : [www.muamalat.co.id](http://www.muamalat.co.id)  
Jenis Usaha : Perbankan Syariah

## **B. Program Kerja Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu**

Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh muamalat, bank Muamalat KC Bengkulu kemudian menggelar program kerja dengan penekanan<sup>43</sup>

1. Restu Pegawairisai asst dan program efesiensi
2. Tidak mengendalikan setoran modal tambahan dari para pemegang saham
3. Tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada dan dalam hal pemangkasan biaya tidak memotong hak pegawai muamalat sedikitpun.
4. Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri pegawai muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan dieksi baru.
5. Peletakan landasan usaha baru dengan menegakan disiplin kerja muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua
6. Pembangun tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha.

---

<sup>43</sup> Laman resmi Bank Muamalat <http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat> diakses pada tanggal 21 Oktober 2018

## **C. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia Cabang Bengkulu**

### **1. Visi**

*The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia With Strong Regional Presence*

### **2. Misi**

Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan.<sup>44</sup>

## **D. Produk-Produk Bank Muamalat Cabang Bengkulu**

### **1. Tabungan**

#### **a. Tabungan IB Muamalat Haji dan Umrah**

Sebagai bank umum syariah pertama di Indonesia, sejak tahun 1999 Bank Muamalat selalu mendapat kepercayaan dari Kementerian Agama menjadi salah satu BPS BPIH (Bank penerima setoran biaya penyelenggara ibadah haji). Karenanya, profesionalitas Bank Muamalat dalam mengantarkan nasabah-nasabahnya untuk bisa berangkat beribadah haji dan umrah tertentu tidak perlu diragukan lagi

#### **b. Tabungan IB Muamalat**

Kartu reguler untuk keleluasaan transaksi ATM di dalam negeri dan di Malaysia melalui jaringan ATM Bank Muamalat, ATM Prima,

---

<sup>44</sup> [www.Muamalat.co.id](http://www.Muamalat.co.id) diakses pada 21 Oktober 2018 Jam 16.49

ATM Bersama dan MPES (Malaysia) serta transaksi pembayaran belanja di jaringan prima Debt . kartu GOLD untuk keleluasaan transaksi di seluruh dunia melalui jaringan ATM Bank Muamalat, ATM Prima, ATM Bersama dan MEPS (Malaysia), dan plus/visa serta pembayaran belanja di jaringan visa.

b. TabunganKu

TabunganKu adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan.

c. Tabungan IB Muamalat Rencana

Solusi perencanaan keuangan syariah, mewujudkan keinginan untuk melanjutkan pendidikan, melangsungkan pernikahan, beribadah haji/berwisata, membayar uang muka rumah, membeli kendaraan, berkorban, memperpanjang STNK/pajak kendaraan, mempersiapkan pensiun hari tua.

2. Giro IB Muamlat Prima

Produk giro berbasis akad *Wadiah* yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi, merupakan saran untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis nasabah non perorangan yang didukung oleh fasilitas *cash management*.

3. Kartu *share-E Debit Gold*

*Share-E Debit Gold* adalah kartu debit yang dapat digunakan untuk melakukan transaksi di ATM dan ditokoh/merchant dalam dan luar negeri. Didalam negeri kartu *Share-E Debit Gold* dapat digunakan untuk

melakukan berbagai transaksi di ATM Bank Muamalat dan ATM bersama, di luar negeri kartu *Share-E Debit Gold* dapat digunakan untuk melakukan penarikan dan mengecek saldo di seluruh ATM bank yang berlogo plus. Kartu *Share-E Debit Gold* juga dapat digunakan untuk melakukan transaksi pembayaran belanja di toko atau merchant yang berlogo VISA, baik di dalam dan Luar Negeri.

#### 4. Pembiayaan

##### a. KPR IB Muamalat

KPR Muamalat IB adalah produk pembiayaan yang akan membantu anda untuk memiliki rumah tempat tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*Take Over*) KPR dari bank lain dengan dua pilihan akad yaitu akad *murabahah* (Jual-Beli) atau *Musyarakah Muntanaqishah* (kerja sama sewa)

##### b. Pembiayaan Muamlat Pensiun

iB Muamalat Pensiun merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi prinsip syariah yang menetapkan kebutuhan di hari tua dengan sederet keuntungan dan memenuhi prinsip syariah yang menenangkan produk ini memfasilitasi pensiun untuk kepemilikan dan renovasi rumah tinggal, pembelian kendaraan, biaya pendidikan anak, biaya pernikahan anak umrah. Termasuk

*take over* pembiayaan pensiun dari bank lain. Dua pilihan yaitu akad *Murabahah* (Jual-Beli) atau *ijarah Multijasa*.<sup>45</sup>

## **E. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia**

### 1. Dewan Pengawas Syari'ah (*Sharia Supervisory Board*)

Dewan pengawas syari'ah dalam organisasi bank bersifat independen dan terpisah dari pengurus bank, sehingga tidak mempunyai akses terhadap operasional Bank. Adapun tugas dan wewenang Dewan Pengawas Syari'ah adalah sebagai berikut<sup>46</sup>:

- a. Melakukan pengawasan atas produk perbankan dalam menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat agar berjalan sesuai dengan prinsip syari'ah.
- b. Memberikan pedoman dan garis-garis besar syari'ah.
- c. Mengadakan perbaikan atas produk yang tidak sesuai dengan syari'ah.
- d. memberikan jawaban dalam bentuk fatwa atas permasalahan yang dihadapi pihak eksekutif dan operasi.
- e. Memeriksa buku laporan tahunan dan kesesuaian syariah disemua produk dan operasi selama tahun berjalan.
- f. memberikan nasihat kepada direksi dan komisaris agar seluruh kegiatan perbankan sesuai dengan syariah islam.

Adapun Dewan Pengawas syariah yang ada dibank Muamalat Indonesia tbk, adalah sebagai berikut:

- 1) KH. Ma'ruf Amin Ketua

---

<sup>45</sup> [WWW.BankMuamalat.co.id](http://www.bankmuamalat.co.id) diakses pada 21 Oktober 2018, Jam 17.59

<sup>46</sup> <http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat> diakses pada tanggal 21 Oktober 2018

2) Sholahudin Al-Aiyub Anggota

3) Oni Sahrini Anggota

## 2. Dewan Komisaris (*Board of commisioner*)

Adalah wakil dari pemegang saham yang mempunyai peran sebagai pengawas dan bersama Dewan Direksi merumuskan strategi jangka panjang perusahaan. Adapun tugas Dewan Komisaris adalah sebagai berikut:

- a. Mengawasi kebijaksanaan Direksi dalam menjalankan perseroan serta memberi nasihat kepada Dewan Direksi.
- b. Melakukan tugas-tugas secara kusus diberikan kepadanya menurut Anggaran Dasar.
- c. Melakukan pengawasan atas tugas-tugas yang diputuska oleh Rapat Umum Pemegang Saham.
- d. Mengawasi pelaksanaan rencana kerja dan anggaran dasar perseroan serta menyampaikan hasil penilaian serta pendapatannya kepada Rapat Umum Pemegang Saham.
- e. Mengikuti perkembangan kegiatan Perseroan, dan dalam hal Perseroan menunjukkan gejala kemunduran, segera melaporkan kepada Rapat Umum Pemegang Saham dengan disertai saran mengenai langkah perbaikan yang harus ditempuh.
- f. Memberikan pendapat dan saran kepada Rakyat Umum Pemegang Saham mengenai setiap persoalan yang dianggap penting bagi pengelolaan Perseroan.

g. Melakukan tugas-tugas pengawasan lainnya yang ditentukan oleh Rapat Umum Pemegang Saham dan tugas lain yang berhubungan dengan pemeriksaan dan pengawasan.

Adapun dewan komisaris yang terdapat pada bank Muamalat Indonesia adalah sebagai berikut:

- 1) Ilham A. Habibie Komisaris Utama
- 2) Iggi H. Achsien Komisaris Independen
- 3) AbdulSalam Mohammad Joher Al Saleh komisaris
- 4) Mohamed Hedi Mejai komisaris
- 5) Edy Setiadi komisaris

### 3. Direksi<sup>47</sup>

- a. Achmad Kusna Direktur Utama
- b. Purnomo B. Soetadi Direktur Utama Bisnis Ritel
- c. Hery Syafril Direktur Keuangan
- d. Indra Yurna Sugiarto Direktur Utama Bisnis Korporasi
- e. Awaldi Direktur Operasi
- f. Andri Dony Direkturkepatuhan

### 4. Rapat Umum Pemegang Saham (*Shareholders Meeting*)

Adalah dewan tertinggi yang ada di Bank Muamalat Indonesia. Tugasnya memimpin rapat pemegang saham serta menawasi jalannya kegiatan yang dilaksanakan oleh Bank Muamalat Indonesia.

---

<sup>47</sup>[www.Bankmuamalat.co.id](http://www.Bankmuamalat.co.id) diakses pada 22 Oktober 2018 Jam 12.33

### 5. *Operation Director*

Mempunyai wewenang dan tanggung jawab membuat kebijakan khususnya dalam bidang operasional, melaksanakan koordinasi dan pembinaan bawahan serta pengawasan kegiatan operasional. Tugas pokok direksi adalah<sup>48</sup>:

- a) Memimpin dan mengurus perseroan sesuai dengan maksud dan tujuan perseroan dan senantiasa berusaha meningkatkan efisiensi dan efektifitas perseroan.
- b) Menguasai, memelihara dan mengurus kekayaan Perseroan.

### 6. *Administration Group*

Ruang Lingkup kerja:

- a) Melakukan supervisi dan *monitoring* terhadap segenap Kantor Cabang atas pelaksanaan atau jalannya operasional.
- b) Melakukan konsolidasi terhadap pembuatan dan *monitoring* Laporan-laporan Bulanan Keuangan Bank dan menyampaikannya pada pihak intern dan ekstern yang berkepentingan.
- c) Melakukan koordinasi dalam pelaksanaan repegawai dan seleksi calon karyawan, proses administrasi kegiatan penempatan dan penempatan kembali karyawan, proses terminasi atau pengunduran diri karyawan serta memonitor dan memelihara *data base* kepersonaliaan.

---

<sup>48</sup>[www.Repository.uin-suska.ac.id](http://www.Repository.uin-suska.ac.id) diakses pada 22 oktober 2018 jam 13.56



- d) Melakukan proses dan administrasi pembiayaan karyawan, pembayaran gaji serta pembayaran JAMSOSTEK dan pajak (pph 21) seluruh karyawan serta pengurus Bank.
- e) Melakukan koordinasi dalam penyediaan sarana logistik dalam rangka persiapan pembukaan atau pengembangan Kantor Cabang meliputi jaringan komunikasi dan sarana penunjang operasional lainnya.
- f) Melakukan koordinasi terhadap pengelolaan sistem komunikasi data untuk mendukung operasional *online* pusat pengolahan data keseluruhan Cabang Bank Muamalat Indonesia serta berkoordinasi dengan pihak ekstern.

#### 7. *Corporate Support Group*

Ruang lingkup kerja:

- a) Menyiapkan dan melaksanakan legal action atas kebijakan manajemen.
- b) Memberikan masukan dalam penyusunan manual, prodik, akad, dan keputusan yang terkait dengan aspek hukum.
- c) Meningkatkan pengetahuan dalam positif masyarakat tentang Bank Muamalat Indonesia.
- d) Membangun pendekatan dan citra positif Bank Muamlat Indonesia pada *emotional market*.
- e) Meraih dukungan moril maupun materil dari *stakeholder* maupun *new investor*.

## 8. *Internal Audit Group*

Ruang Lingkup Kerja:

- a. Berwenang Untuk melakukan akses terhadap catatan karyawan, sumber daya dan dana serta asset bank lainnya yang berkaitan dengan pelaksanaan audit.
- b. Memeriksa dan menilai atas kecukupan dari struktur pengendalian intern.
- c. memeriksa dan menilai kualitas kerja dalam melaksanakan tanggung jawab yang telah dilaksanakan.
- d. memberikan saran perbaikan baik untuk kecukupan dan efektifitas atau kehandalan struktur pengendalian inter maupun perbaikan pelaksanaan
- e. memberikan informasi dan saran kepada manajemen mengenai hal-hal yang berkaitan dengan upaya menjadikan bank lebih maju.

## 9. *Business Development Group*

Ruang Lingkup Kerja:

- a. Marketing:
  - 1) *Marketing plan* dan *marketing strategy* sebagai *guidance* bagi Cabang.
  - 2) Bersama *financing revenue system* dan *tecnology*.
  - 3) Melakukan pengembangan sistem dan teknologi untuk mendukung operasional Bank.

b. Produk dan *Development*:

- 1) Melakukan riset, survey, dan pengembangan produk
- 2) Melakukan *review* produk dan fitur produk
- 3) Merumuskan tarif layanan produk.

c. SISOP dan UAT (*USSER acceptance test*)

- 1) Merencanakan, menyusun atau membuat dan memperbaiki prosedur peraturan atau kebijakan pribadi.
- 2) Menyebarluaskan ketentuan pemerintah seperti SEBI, PP, Undang-undang dan sejenisnya untuk bidang operasional bank.
- 3) Sosialisasi dan emlementasi prosedur yang telah dibuat dan direvisi.
- 4) Memantau dan melakukan *supervise* terhadap layanan dan operasi selindo, sehingga kualitas layanan dan operasi dapat dipenuhi.
- 5) Melakukan UAT atas produk atau program yang akan diluncurkan dan disesuaikan dengan manual operai yang dibuat.

10. *Financing support group*

Ruang lingkup kerja:

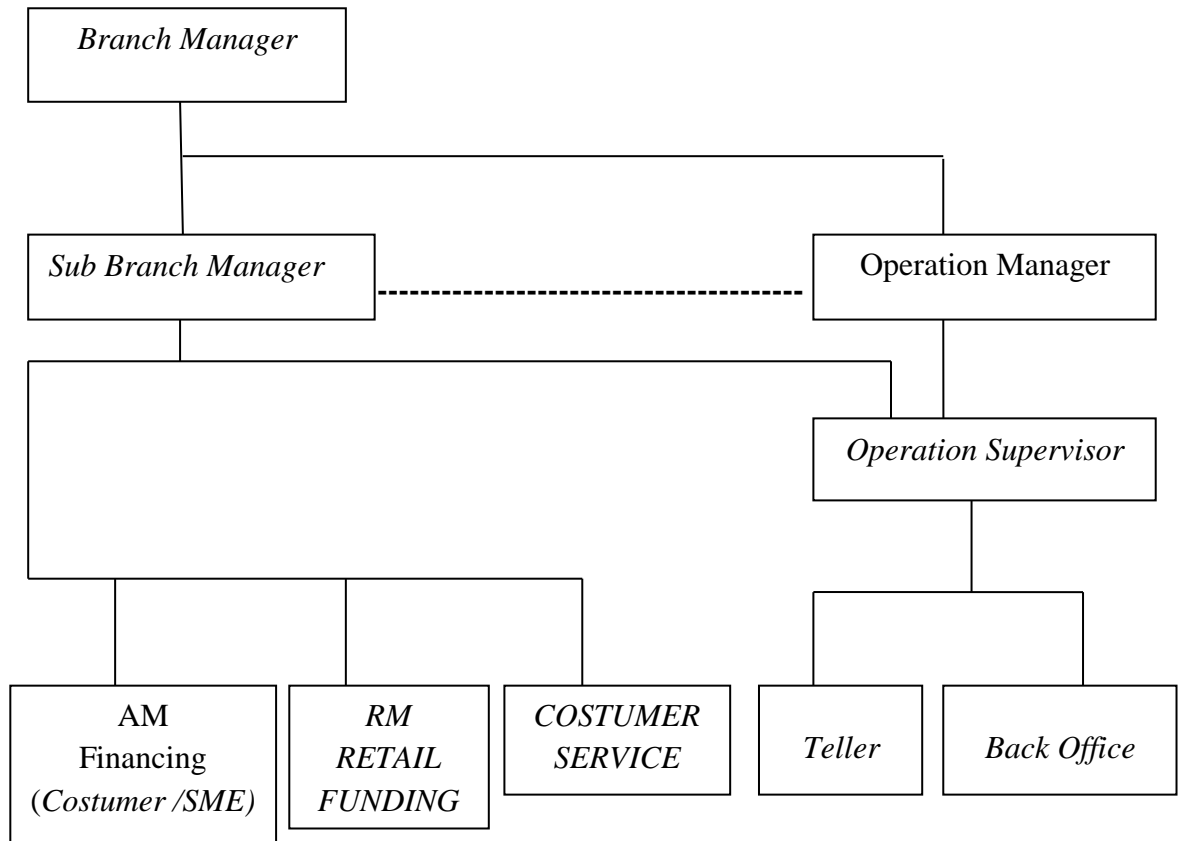
- a. *Financing Supervision*
- b. *Sharia Financial Institution*
- c. *Financing Product Development*

11. Network and Alliance Group

Ruang lingkup kerja:

- a. *Network Alliance* (POS, Da'I Muamalat , pegadaian)
- b. Share-E and Gerai Optimizing
- c. *Virtual Banking Operations* (Call Center and Card Center)

Gambar. 1 Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu<sup>49</sup>



Sumber: Data Primer

<sup>49</sup> Data Dokumen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Bengkulu (Lampiran Surat Keputusan Direksi No.06/DIR/KPTS/II/2015)

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Untuk melakukan penelitian tentang Studi Komparasi Produk Giro *Attijari* IB Dan Produk Giro Ultima IB Pada Bank Muamalat Bengkulu, maka penulis mengumpulkan data dengan melakukan wawancara langsung ke objek penelitian.

#### A. Implementasi Produk Giro *Attijari* IB dan Produk Giro Ultima IB Pada Bank Muamalat Bengkulu

Produk Giro *Attijari* IB merupak Giro tanpa bagi hasil yang menggunakan akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* dan tanpa nisbah. Produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah Non-perorangan yang didukung oleh fasilitas Cash Management. Untuk produk Giro *Attijari* IB dikeluarkan dengan tujuan untuk mempermudah nasabah dalam transaksi yang besar. Contohnya ketika suatu perusahaan dalam jumlah besar dapat melakukan pembayaran menggunakan cek atau bilyet giro. Peneliti memberikan beberapa pertanyaan kepada informan penelitian yaitu karyawan bank muamalat sebagai berikut: Apa yang dimaksud dengan Produk Giro *Attijari* IB dan Produk Giro Ultima IB?

“Untuk produk giro *attijari* IB dikeluarkan dengan tujuan untuk mempermudah nasabah dalam transaksi yang besar. Contohnya ketika suatu perusahaan melakukan pembelian stok barang dalam jumlah besar dapat melakukan pembayaran menggunakan cek atau bilyet”<sup>50</sup>

“Giro ultima IB itu bagi hasil diberikan bonus, giro ini sistemnya bukan seperti tabungan *mudharabah* bagi hasil tapi sistem bonus,

---

<sup>50</sup>Wawancara kepada Dian Novera Selaku BDM Funding bank Muamalat Cabang Bengkulu

misalnya saldo rata-rata 1 Milyar maka akan diberikan bonus sebesar 2.5%”<sup>51</sup>

“Produk giro *attijari* berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah Non-perorangan yang didukung oleh fasilitas Cash Management”<sup>52</sup>

“Produk Giro Ultima IB berbasis akad mudharabah yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif. Sarana bagi nasabah perorangan dan non-perorangan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus memberikan imbal hasil yang optimal”<sup>53</sup>

“*Attijari* Dimana dalam mekanismenya dijelaskan mengenai kemudahan penggunaan giro kepada nasabah yang diantaranya pencairan dapat dilakukan selama 70 hari kerja, dapat dilakukan pemindah bukuan tanpa menggunakan media cek”<sup>54</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan di atas, maka yang dimaksud dengan Produk Giro *Attijari* berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi dan Produk giro ultima IB berbasis akad mudharabah yang memberikan kemudahan bertransaksi dan bagi hasil yang kompetitif.

Apa alasan serta tujuan dikeluarkannya produk Produk Giro *Attijari* IB dan Produk Giro Ultima IB?

“Tujuannya Memberikan bagi hasil/profit yang optimal”<sup>55</sup>

“Tujuannya memberikan Kemudahan pengaturan likuiditas nasabah”<sup>56</sup>

---

<sup>51</sup>Wawancara kepada desver selaku BSS bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>52</sup>Wawancara kepada hengki selaku general Affair Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>53</sup>Wawancara kepada Kelik selaku Otoriser Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>54</sup>Wawancara kepada Dian selaku CS Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>55</sup>Wawancara kepada Dian Novera selaku BDM Funding bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>56</sup>Wawancara kepada desver selaku BSS bank Muamalat Cabang Bengkulu

“Karena ini menggunakan sistem wadiah sehingga nasabah akan diberikan bonus dari keuntungan yang didapat BMI”<sup>57</sup>

“Tujuannya dapat memberikan fasilitas kartu ATM Visa Debit Gold untuk nasabah perorangan”<sup>58</sup>

“Memang baik tujuannya disini *Attijari* fasilitas E-Muamalat untuk melayani segala keperluan transaksi selama 24 jam, meliputi Cash Management System, ATM, Internet Banking, Mobile Banking serta Phone Banking Muamalat”<sup>59</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa tujuan adanya produk Giro Ultima IB dan Giro *Attijari* IB adalah Memberikan keuntungan dan kemudahan.

Apa saja syarat-syarat untuk mengajukan Produk Giro *Attijari* IB dan Produk Giro Ultima IB?

“Melengkapi data saja”<sup>60</sup>

“Tidak ribet hanya mengisi data”<sup>61</sup>

“Melakukan entry data saja syarat awalnya”<sup>62</sup>

“Cuman isi formulir saja”<sup>63</sup>

“Saya hanya mengisi formulir saja”<sup>64</sup>

Tidak ada yang sulit untuk syarat penggunaan produk cukup dengan mengisi formulir.

---

<sup>57</sup>Wawancara kepada hengki selaku general Affair Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>58</sup>Wawancara kepada Kelik selaku Otoriser Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>59</sup>Wawancara kepada Dian selaku CS Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>60</sup>Wawancara kepada Dian Novera selaku BDM Funding bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>61</sup>Wawancara kepada desver selaku BSS bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>62</sup>Wawancara kepada hengki selaku general Affair Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>63</sup>Wawancara kepada Kelik selaku Otoriser Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>64</sup>Wawancara kepada Dian selaku CS Bank Muamalat Cabang Bengkulu

Bagaimana prosedur yang harus dipenuhi nasabah untuk menggunakan produk Giro *Attijari* IB dan Produk Giro *Ultima* IB?

“Untuk prosedur yang harus dipenuhi nasabah perorangan harus memenuhi semua persyaratan untuk WNI menyertakan persyaratan seperti KTP/SIM/Paspor dan NPWP”<sup>65</sup>

“Bagi WNA menyertakan persyaratan seperti Paspor, KITAS/KITAP dan *Tax Registration*”<sup>66</sup>

“Untuk nasabah non perorangan juga harus memenuhi persyaratan kemudian harus ada analisis yuridis”<sup>67</sup>

“Setoran awal untuk pembukaan rekening giro adalah Rp. 1.000.000-, untuk nasabah non perorangan dan Rp. 500.000-, untuk nasabah perorangan”<sup>68</sup>

“Bagi nasabah perorangan diberikan fasilitas seperti ATM”<sup>69</sup>

Untuk prosedur yang harus dipenuhi nasabah perorangan harus memenuhi semua persyaratan untuk WNI menyertakan persyaratan seperti KTP/SIM/Paspor dan NPWP, sedangkan bagi WNA menyertakan persyaratan seperti Paspor, KITAS/KITAP dan *TaxRegistration*. Dan untuk nasabah non perorangan juga harus memenuhi persyaratan kemudian harus ada analisis yuridis. Setoran awal untuk pembukaan rekening giro adalah Rp. 1.000.000-, untuk nasabah non perorangan dan Rp. 500.000-, untuk nasabah perorangan. Baginasabah perorangan diberikan fasilitas seperti ATM.

---

<sup>65</sup>Wawancara kepada Dian Novera Selaku BDM Funding bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>66</sup>Wawancara kepada desver selaku BSS bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>67</sup>Wawancara kepada hengki selaku general Affair Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>68</sup>Wawancara kepada Kelik selaku Otoriser Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>69</sup>Wawancara kepada Dian selaku CS Bank Muamalat Cabang Bengkulu



Strategi apa saja yang digunakan untuk melakukan sosialisasi kepada nasabah Produk Giro *Attijari* IB dan Produk Giro *Ultima* IB?

“dalam melakukan sosialisasinya dilakukan penjualan terhadap nasabah yang berprofesi sebagai pengusaha ataupun bergerak dibidang perusahaan PT maupun CV yang biasanya melakukan transaksi yang besar”<sup>70</sup>

“Mengembangkan marketing mix atau bauran pemasaran”<sup>71</sup>

“Menciptakan produk dengan Branding yang baik”<sup>72</sup>

“Menerapkan sistem jempot bola”<sup>73</sup>

“Melakukan promosi dengan brosur, *website*, penjualan pribadi”<sup>74</sup>

Adapun strategi yang dilakukan untuk sosialisasi produk adalah melakukan berbagai macam promosi dan dilakukan sosialisasi ke nasabah yang berprofesi sebagai pengusaha ataupun bergerak dibidang perusahaan PT maupun CV yang biasanya melakukan transaksi yang besardan penggunaan brosur sebagai media untuk promosi.

Apakah dalam operasionalnya Produk *Giro Attijari* IB dan Produk *Giro Ultima* IB sesuai dengan fatwa DSN?

“Iya memang kami sebagai bank syariah berpedoman pada fatwa DSN”<sup>75</sup>

“Benar sekali kami selalu menggunakan fatwa DSN sebagai pedoman”<sup>76</sup>

---

<sup>70</sup>Wawancara kepada Dian Novera Selaku BDM Funding bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>71</sup>Wawancara kepada hengki selaku general Affair Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>72</sup>Wawancara kepada Kelik selaku Otoriser Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>73</sup>Wawancara kepada Dian selaku CS Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>74</sup>Wawancara kepada Dian Novera Selaku BDM Funding bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>75</sup>Wawancara kepada desver selaku BSS bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>76</sup>Wawancara kepada hengki selaku general Affair Bank Muamalat Cabang Bengkulu

“Saya rasa untuk bank syariah memang berdasarkan fatwa DSN”<sup>77</sup>

“Fatwa DSN memang sudah menjadi dasar untuk bank syariah”<sup>78</sup>

“Alhamdulillah sudah sesuai dengan fatwa DSN”<sup>79</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan maka dalam operasionalnya Giro *Attijari* IB dan Produk Giro Ultima IB sesuai dengan fatwa DSN.

Apa saja keunggulan produk Giro *Attijari* IB dan Produk Giro Ultima IB?

“keunggulan untuk giro *attijari* antara lain: bebas biaya transfer/SKN/RTGS, bebas biaya buku dan cek/BG, bebas biaya admin, keunggulan untuk giro ultima antara lain memperoleh bagi hasil yang menarik dan optimal setiap bulannya”<sup>80</sup>

“Ada bonusnya untuk *attijari* dan untuk ultima IB lebih banyak ke bagi hasil”<sup>81</sup>

“Bagi hasil yang maksimal untuk ultima iB dan untuk *attijari* lebih pada bonus”<sup>82</sup>

“Semua memiliki keunggulan masing-masing dan beda juga nasabah menilainya”<sup>83</sup>

“Dua-duanya memiliki keunggulan masing-masing, misalnya untuk giro *attijari* dana nasabah dijamin oleh pihak bank karena sifatnya hanya titipan, jadi tidak ada admin bulanan. Sedangkan untuk giro ultima kelebihanannya adalah keuntungan yang diperoleh nasabah lebih besar, memperoleh bagi hasil yang menarik”<sup>84</sup>

---

<sup>77</sup>Wawancara kepada Kelik selaku Otoriser Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>78</sup>Wawancara kepada Dian selaku CS Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>79</sup>Wawancara kepada Dian Novera selaku BDM Funding bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>80</sup>Wawancara kepada desver selaku BSS bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>81</sup>Wawancara kepada hengki selaku general Affair Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>82</sup>Wawancara kepada Kelik selaku Otoriser Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>83</sup>Wawancara kepada Dian selaku CS Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>84</sup>Wawancara kepada Dian Novera selaku BDM Funding bank Muamalat Cabang Bengkulu

Adapun keunggulan masing-masing produk adalah keunggulan untuk giro *attijari* antaralain: bebas biaya transfer/SKN/RTGS, bebas biaya buku dan cek/BG, bebas biaya admin, keunggulan untuk giro ultima antara lain memperoleh bagi hasil yang menarik dan optimal setiap bulannya. Untuk Giro *Attijari* IB dana nasabah dijamin oleh pihak bank karena sifatnya hanya titipan, jadi tidak ada admin bulanan. Sedangkan untuk giro ultima kelebihanannya adalah keuntungan yang diperoleh nasabah lebih besar, memperoleh bagi hasil yang menarik.

Bagaimana proses penggunaan Giro *Attijari* IB dan Produk Giro Ultima IB?

“Proses penggunaannya dilakukan transaksi menggunakan cek/BG”<sup>85</sup>

“Untuk menggunakannya tidak ada yang rumit, nasabah cukup menggunakan cek apabila melakukan transaksi”<sup>86</sup>

“Alhamdulillah proses penggunaan tidak ribet”<sup>87</sup>

“Tidak ribet, ya digunakan saja”<sup>88</sup>

“Tidak ada yang sulit untuk penggunaan, setelah dilakukan pembukaan rekening untuk proses penggunaannya dilakukan transaksi menggunakan cek atau bilyet giro”<sup>89</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan maka penggunaan mudah dan tidak sulit, setelah dilakukan pembukaan rekening untuk setiap transaksi nasabah bisa menggunakan cek atau bilyet giro.

---

<sup>85</sup>Wawancara kepada desver selaku BSS bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>86</sup>Wawancara kepada hengki selaku general Affair Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>87</sup>Wawancara kepada Kelik selaku Otoriser Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>88</sup>Wawancara kepada Dian selaku CS Bank Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>89</sup>Wawancara kepada Sarni selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

## **B. Kontribusi Produk Giro *Attijari* iB dan Produk Giro *Ultima* iB dalam pertumbuhan profit di Bank Muamalat Bengkulu**

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (“Bank Muamalat”) mencatat kenaikan laba bersih (*profit after tax*) sebesar 246,26% secara *year on year* (*yoy*). Dalam laporan keuangan kuartal II-2018 laba bersih perseroan per Juni 2018 tercatat senilai Rp103,74 miliar dari sebelumnya senilai Rp29,96 miliar pada Juni 2017. Capaian ini merupakan rekor perolehan laba bersih tertinggi yang diraih Bank Muamalat dalam jangka waktu 3 tahun terakhir. Sementara itu, laba operasional perseroan naik sebesar 152,02% (*yoy*) dari posisi Rp61,83 miliar pada Juni 2017 menjadi Rp155,83 miliar pada Juni 2018. Peningkatan ini ditopang salah satunya oleh pendapatan penyaluran dana *murabahah* senilai Rp838,57 miliar atau tumbuh 33,42% (*yoy*). Pendapatan khususnya dari Produk Giro *Attijari* iB dan Produk Giro *Ultima* iB dalam pertumbuhan profit di Bank Muamalat Bengkulu juga berkontribusi signifikan pada kenaikan laba operasional bank.

Pertumbuhan positif tersebut membuat rasio laba terhadap aset atau *Return On Assets (ROA)* perseroan meningkat dari 0,15% pada Juni 2017 menjadi 0,49% pada Juni 2018 atau naik sebesar 0,34%. Informan mengatakan dengan kinerja positif ini dirinya optimistis Bank Muamalat akan dapat terus berkembang dan meningkatkan kinerja menjadi lebih baik lagi.

Alhamdulillah di kuartal II tahun ini kinerja Bank Muamalat mendapatkan pencapaian yang positif. Kami akan terus berupaya agar prestasi ini dapat dipertahankan dan ditingkatkan

supaya ekspansi bisnis Bank Muamalat dapat semakin bertumbuh.<sup>90</sup>

Posisi *Non Performing Financing (NPF)* perseroan membaik yaitu berada di level 1,65% (*gross*) dan 0,88% (*net*). Posisi ini jauh lebih baik dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya yang berada di level 4,95% (*gross*) dan 3,74% (*net*) setelah perseroan menempuh sejumlah langkah strategis. Rasio penyediaan modal minimum (*Capital Adequacy Ratio/CAR*) perseroan tercatat sebesar 15,92% atau meningkat 2,98% (*yoy*) dibanding periode yang sama tahun sebelumnya yaitu sebesar 12,94%. Rasio penting lain yang menunjukkan kinerja positif yaitu *Net Operating Margin (NOM)* sebesar 0,66%; Net Imbalan (NI) sebesar 2,67% dan *Return On Equity (ROE)* sebesar 5,00%. Rasio kinerja yang positif tersebut juga membuat likuiditas perseroan tetap terjaga dengan baik. Tercermin dari posisi *Financing to Deposit Ratio (FDR)* Bank Muamalat per Juni 2018 tercatat sebesar 84,37%. Angka tersebut membaik dari periode yang sama tahun sebelumnya yang sebesar 89,00%.

**Fitur Produk:**

1. Setoran awal: IDR 25.000.000/USD 2.500
2. Saldo minimum: IDR 25.000.000/USD 10.000
3. Biaya administrasi:
  - a. IDR s/d <25.000.000 = Rp50.000; >= 25.0000.0000= Rp 25.000
  - b. USD s/d <10.000 = USD5; >=10.000= USD 2.5
4. Biaya Penutupan: IDR Rp 100.000/ USD 10

---

<sup>90</sup>Wawancara kepada Dian Novera Selaku BDM Funding bank Muamalat Cabang Bengkulu

5. Tersedia cek/Bilyet Giro (untuk IDR)
6. Tersedia fasilitas kartu ATM Visa Debit Gold (untuk perorangan)
7. Adanya bagi hasil

### **C. Penyebab Kurangnya Minat Pada Produk Giro UltimaIB Di Bank Muamalat Bengkulu**

Penyebab kurangnya minat pada produk giro ultima ib sebenarnya karena nasabah lebih berminat ke produk *attijari* dengan bebas biaya admin bulanan. Seperti wawancara yang peneliti lakukan kepada nasabah bank sebagai berikut:

Apa alasan saudara/i lebih tertarik ke produk giro tersebut?

“*Attijari* lebih banyak memberikan keuntungan pada nasabah”<sup>91</sup>

“*Attijai* bebas biaya admin bulanan”<sup>92</sup>

“karena yang pertama dana dijamin oleh bank, kan giro ini sifatnya titipan mbak, jadi ya nggak ada potongan adminnya”<sup>93</sup>

“Ultima iB lebih banyak memberikan manfaat. Giro ultima iB lebih mampu mengakomodir investasi nasabah non perorangan dengan adanya pembagian bagi hasil yang kompetitif”<sup>94</sup>

“*Attijari* lebih memberikan keuntungan”<sup>95</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa Giro *Attijari* lebih memberikan keuntungan padanasabah seperti bebas biaya admindana dijamin oleh bank, kan giro ini sifatnya titipan jadi tidak ada potongan adminnya

---

<sup>91</sup>Wawancara kepada Wandu Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>92</sup>Wawancara kepada Susniarti Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>93</sup>Wawancara kepada Amran Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>94</sup>Wawancara kepada Niar Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>95</sup>Wawancara kepada Sarni Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

Menurut saudara/i bagaimana pelayanan yang diberikan oleh pihak bank muamalat indonesia?

“Menurut saya pelayanan yang dilakukan sudah baik, karyawannya ramah-ramah”<sup>96</sup>

“Bidanding bank lainnya menurut saya pelayanan sudah baik, kalau kita baru buka pintu sudah disambut dengan ucapan assalamualaikum”<sup>97</sup>

“Menurut saya sudah baik”<sup>98</sup>

“Sejauh ini saya menjadi nasabah muamalat semua pelayanan sudah baik”<sup>99</sup>

“Kalau kata saya pelayanan sudah baik yang diberikan”<sup>100</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa pelayanan yang diberikan oleh bank muamalat sudah baik.

Apa alasan saudara/i memilih Produk Giro Attijari Ib Atau Produk Giro Ultima Ib?

“Kalau saya lebih memilih attijary karena bebas biaya admin bulanan”<sup>101</sup>

“Admin bulanannya ngga ada makanya lebih milih attijary”<sup>102</sup>

“Attijary yang lebih memberikan keuntungan”<sup>103</sup>

---

<sup>96</sup>Wawancara kepada Wandu Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>97</sup>Wawancara kepada Susniarti Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>98</sup>Wawancara kepada Amran Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>99</sup>Wawancara kepada Niar Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>100</sup>Wawancara kepada Sarni Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>101</sup>Wawancara kepada Wandu Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>102</sup>Wawancara kepada Susniarti Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>103</sup>Wawancara kepada Amran Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

“Lebih ungunya Giro Ultima IB karena lebih memberikan keuntungan”<sup>104</sup>

“Yang lebih untung itu *attijari*”<sup>105</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa produk Giro *Attijari* lebih dipilih karena *Attijari* tidak ada admin bulanan. Bagaimana penilaian saudara/i terhadap produk Giro *Attijari* IB atau produk Giro Ultima IB?

“Menurut saya *attijary* lebih memberikan keuntungan”<sup>106</sup>

“*Attijari* karena banyak bonusnya”<sup>107</sup>

“*Attijari* karena ada cash managementnya”<sup>108</sup>

“Ultima ib karena bagi hasil dihitung berdasarkan saldo”<sup>109</sup>

“Keduanya baik, tapi untuk yang lebih enak itu *attijari*”<sup>110</sup>

Menurut keterangan nasabah bahwa produk giro *Attijari* lebih banyak memberikan keuntungan.

Dari dua produk giro yang ditawarkan oleh bank muamalat indonesia, mana yang lebih saudara/i minati?

“Saya lebih minat *attijari*”<sup>111</sup>

“Kalau saya *atijari*”<sup>112</sup>

---

<sup>104</sup>Wawancara kepada Niar Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>105</sup>Wawancara kepada Sarni Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>106</sup>Wawancara kepada Wandu Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>107</sup>Wawancara kepada Susniarti Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>108</sup>Wawancara kepada Amran Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>109</sup>Wawancara kepada Niar Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>110</sup>Wawancara kepada Sarni Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>111</sup>Wawancara kepada Wandu Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>112</sup>Wawancara kepada Susniarti Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu



“Saya lebih ke *attijari*”<sup>113</sup>

“Saya ultima ib saja”<sup>114</sup>

“Untuk ini saya lebih memilih *attijari*”<sup>115</sup>

Adapun produk yang lebih diminati adalah giro *attijari*

Apa alasan saudara/i lebih tertarik ke produk giro tersebut?

“*Attijari* lebih banyak memberikan keuntungan pada nasabah”<sup>116</sup>

“*Attijari* bebas biaya admin bulanan”<sup>117</sup>

“*Attijari* bebas biaya admin”<sup>118</sup>

“Ultima iB lebih banyak memberikan manfaat. Giro ultima iB lebih mampu mengakomodir investasi nasabah non perorangan dengan adanya pembagian bagi hasil yang kompetitif”<sup>119</sup>

“*Attijari* lebih memberikan keuntungan”<sup>120</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa Giro *Attijari* lebih memberikan keuntungan padanasabah seperti bebas biaya admin bulanan. Apakah saudara/i kesulitan selama menggunakan produk tersebut?

“Tidak ada yang sulit”<sup>121</sup>

“Alhamdulillah tidak ada yang sulit”<sup>122</sup>

---

<sup>113</sup>Wawancara kepada Amran Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>114</sup>Wawancara kepada Niar Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>115</sup>Wawancara kepada Sarni Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>116</sup>Wawancara kepada Wandu Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>117</sup>Wawancara kepada Susniarti Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>118</sup>Wawancara kepada Amran Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>119</sup>Wawancara kepada Niar Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>120</sup>Wawancara kepada Sarni Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>121</sup>Wawancara kepada Wandu Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

“Sejauh ini tidak ada yang sulit”<sup>123</sup>

“Alhamdulillah tidak ada yang sulit”<sup>124</sup>

“Sejauh ini belum ada yang sulit”<sup>125</sup>

Berdasarkan hasil penelitian bahwa tidak ada yang sulit dalam penggunaan produk giro *attijari* IB dan giro ultima IB.

Menurut saudara/i bagaimana sosialisasi yang dilakukan oleh pihak bank terhadap dua produk tersebut?

“Sosialisasinya sudah baik, CS sudah memberikan informasi produk”<sup>126</sup>

“CS sudah memberikan informasi”<sup>127</sup>

“Informasi sudah banyak diberikan sama CS dan juga teller”<sup>128</sup>

“Marketing sering juga ngasih tahu”<sup>129</sup>

“Biasanya CS sudah ngasih tahu produk”<sup>130</sup>

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa CS sudah memberikan informasi kepada nasabah mengenai produk giro *attijari* dan juga giro ultima.

---

<sup>122</sup>Wawancara kepada Susniarti Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>123</sup>Wawancara kepada Amran Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>124</sup>Wawancara kepada Niar Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>125</sup>Wawancara kepada Sarni Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>126</sup>Wawancara kepada Wandu Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>127</sup>Wawancara kepada Susniarti Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>128</sup>Wawancara kepada Amran Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>129</sup>Wawancara kepada Niar Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

<sup>130</sup>Wawancara kepada Sarni Selaku Nasabah Muamalat Cabang Bengkulu

#### **D. Analisis Hasil Penelitian**

Berdasarkan hasil penelitian diatas, penulis menganalisis bahwa Produk giro *attijari* IB dan Produk Giro ultima IB selalu berupaya untuk melakukan sosialisasi dengan sebaik mungkin dalam penjualan produknya. Untuk semua produk yang dikeluarkan oleh Bank Muamalat akan diawasi oleh Dewan Syariah Nasional, sehingga dalam operasionalnya produk ini sesuai dengan Fatwa DSN.

Terdapat beberapa *issu* penting dan strategis yang harus menjadi prioritas bagi *stake holders* perbankan syariah termasuk pada produk giro *attijari* IB dan produk giro ultima IB pada Bank Muamalat Bengkulu. Ada beberapa strategi yang harus dilakukan, diantaranya: Inovasi produk keuangan dan perbankan syariah merupakan pilar utama dalam pengembangan industri perbankan syariah. Bank-bank syariah harus memiliki produk inovatif yang makin beragam agar bisa berkembang dengan baik. Inovasi produk bank syariah adalah sebuah keniscayaan, agar bank syariah bisa kembali tumbuh dan bersaing dengan perbankan konvensional maupun lembaga lain. Inovasi produk juga sangat dibutuhkan dalam menghadapi perkembangan bisnis yang terus berubah.

Pemerintah melalui OJK (Otoritas Jasa Keuangan) sering kali mendorong perbankan syariah untuk menciptakan produk-produk yang inovatif dan unggulan. Terkait dengan Inovasi produk giro *attijari* IB dan produk giro ultima IB pada Bank Muamalat Bengkulu, bank Muamalat dapat memanfaatkan paket kebijakan yang baru saja dikeluarkan oleh

OJK. Dalam paket yang berisi relaksasi aturan ini, perizinan untuk mengeluarkan produk keuangan baru menjadi dipermudah. Untuk itulah, OJK baru-baru ini mengeluarkan (menerbitkan) modifikasi produk-produk keuangan syariah yang dapat menjadi panduan bagi bank syariah dalam membuat produk keuangan baru. Dengan adanya Modifikasi Produk Perbankan Syariah yang baru tersebut, maka bank-bank syariah akan dipermudah karena tidak perlu lagi mengurus perizinan produk tersebut ke OJK.

Selama ini pemanfaatan sekuritisasi dalam perbankan syariah belum mendapat perhatian yang berarti dan belum dipraktekkan, karena memang belum ada regulasi dan kebutuhan bank-bank syariah akan sekuritisasi belum mendesak. Kini di akhir Tahun 2015, Otoritas Jasa Keuangan mengeluarkan peraturan mengenai sekuritisasi dengan penerbitan Efek Beragunan Asset (EBA) Syariah melalui POJK No 20 tahun 2015.

Berdasarkan hasil observasi untuk usaha yang lebih besar, nasabah lebih memilih Giro *Attijari* IB , dan untuk transaksi yang biasa nasabah lebih memilih ke produk Giro Ultima IB. Dalam hal pemasaran perusahaan lebih menyarankan produk Giro ultima IB ke nasabah hanya saja nasabah banyak yg memilih produk Giro *Attijari*IB dikarenakan nasabah sering melakukan transaksi yang lebih besar kemudiah giro *Attijari*juga menggunakan akad *Wadiah* dimana akad *wadiah* ini hanya bersifat titipan dan tidak ada potongan tiap bulannya.

Untuk produk giro Ultima menggunakan akad *Mudharabah* dengan nisbah bagi hasil 25:75. Rumus yang digunakan dalam memperhitungkan bonus giro adalah sebagai berikut: Bonus atas dasar saldo terendah, yakni tarif bonus dikalikan dengan saldo rata-rata harian bulan yang bersangkutan. Bonus giro atas dasar saldo rata-rata harian, yakni tarif bonus dikalikan dengan saldo rata-rata harian bulan yang bersangkutan. Dalam memperhitungkan pemberian bonus tersebut, hal-hal yang harus diperhatikan adalah: Tarif bonus wadiah merupakan besarnya tarif yang diberikan bank sesuai ketentuan. Saldo terendah adalah saldo terendah dalam satu bulan. Saldo rata-rata harian adalah total saldo dalam satu bulan dibagi hari bagi hasil sebenarnya menurut kalender. Saldo harian adalah saldo pada akhir hari. Hari efektif adalah hari kalender tidak termasuk hari tanggal pembukuan atau tanggal penutupan, tapi termasuk hari tanggal tutup buku. Dana giro mengendap kurang dari satu bulan karena rekening baru dibuka awal bulan atau ditutup tidak pada akhir bulan tidak mendapatkan bonus wadiah, kecuali apabila perhitungan bonus wadiahnya atas dasar saldo harian.

Produk giro yang ditawarkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Bengkulu ini terbagi menjadi 2 (dua) produk, diantaranya yaitu, produk Giro *Attijari* IB dan produk Giro Ultima IB. Untuk semua produk yang dikeluarkan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Bengkulu diawasi oleh Dewan Syariah Nasional, sehingga dalam operasionalnya produk ini sesuai dengan Fatwa DSN.

Sebelum nasabah memilih diantara dua pilihan produk giro yang ada di bank muamlat, CS/ *Costumer Service* menjelaskan terlebih dahulu kelebihan dan kekurangan dari setiap produk giro yang ditawarkan, seperti untuk Giro *Attijari IB* dana nasabah dijamin oleh pihak bank karena bersifat titipan namun keuntungan yang didapat nasabah lebih sedikit. Beda halnya dengan produk Giro *Ultima IB* produk ini lebih memberikan keuntungan yang lebih besar hanya saja pihak bank tidak menanggung seluruh kerugian yang terjadi atas pengelolaan dana nasabah dan bagi hasil yang diberikan oleh pihak bank sesuai dengan saldo rata-rata, apabila saldo rata-rata 1 milyar maka akan diberikan bonus sebesar 2,5%, karena adanya kelebihan seperti bebas biaya admin dan bersifat titipan lalu dana nasabah dijamin oleh pihak bank inilah yang menyebabkan nasabah kurang berminat menggunakan produk Giro *Ultima IB* walaupun pihak bank sudah berupaya memberikan bonus kepada nasabah agar nasabah mau menggunakan produk giro *ultima ib*.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian yang telah diselesaikan oleh penulis di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Bengkulu, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Produk Giro *Attijari* IB merupakan Giro tanpa bagi hasil yang menggunakan akad *Wadi'ah Yad Dhamanah* dan tanpa nisbah. Sedangkan Giro Ultima IB atau Giro bagi hasil merupakan Giro yang menggunakan akad *Mudharabah Muthlaqah* dengan bagi hasil berdasarkan jumlah saldo rata-rata. Untuk produk Giro *Attijari* IB dikeluarkan dengan tujuan untuk mempermudah nasabah dalam transaksi yang besar. Sistem bagi hasil giro ultima tidak sama seperti bagi hasil produk tabungan, tapi menggunakan sistem bonus, misalnya saldo rata-rata nasabah sebesar 11 milyar maka akan diberikan bonus sebesar 2.5%. dalam implementasinya pihak bank muamalat selalu berupaya untuk melakukan sosialisasi dengan sebaik mungkin, melalui bantuan customer service dan RM Funding bila ada nasabah walk in. Dalam operasionalnya giro *attijari* ib dan giro ultima ib sudah sesuai dengan fatwa DSN.
2. Produk giro *attijari* ib dan produk giro ultima ib dalam pertumbuhan profit di bank muamalat Bengkulu juga berkontribusi signifikan pada kenaikan laba operasional bank. Pertumbuhan positif tersebut membuat rasio laba terhadap aset perseroan meningkat dari 0,15% pada juli 2017 menjadi

0.49% pada juni 2018 atau naik sebesar 0,34%. Informan mengatakan dengan kinerja positif ini dirinya optimis bank muamalat akan dapat terus berkembang dan meningkatkan kinerja menjadi lebih baik lagi.

3. Sebelum nasabah memilih diantara dua pilihan produk giro yang ada di bank muamalat, cs/ customer service menjelaskan terlebih dahulu kelebihan dan kekurangan dari setiap produk giro yang ditawarkan, seperti untuk giro attijari ib dana nasabah dijamin oleh pihak bank karena bersifat titipan namun keuntungan yang didapat nasabah lebih sedikit. Beda halnya dengan produk giro ultima ib produk ini lebih memberikan keuntungan yang lebih besar hanya saja pihak bank tidak menanggung seluruh kelebihan yang terjadi atas pengelolaan dana nasabah dan bagi hasil yang diberikan oleh pihak bank sesuai dengan saldo rata-rata 1 milyar maka akan diberikan bonus sebesar 2,5%, karena adanya kelebihan seperti bebas biaya admin dan bersifat titipan lalu dana nasabah dijamin oleh pihak bank inilah yang menyebabkan nasabah kurang berminat menggunakan produk giro ultima ib walaupun pihak bank sudah berupaya memberikan bonus kepada nasabah agar nasabah mau menggunakan produk giro ultima ib.

## **B. Saran**

Dengan dilandasi oleh kerendahan hati setelah menyelesaikan pembahasankripsi ini penulis memberi saran-saran. Hal ini dimaksudkan sebagai kritik konstruktif yang dilihat di lapangan. Adapun saran-saran yang dapat yang dapat penulis berikan antara lain :



1. Disarankan kepada pihak bank agar produk giro *Attijari* IB dan produk giro *Ultima* IB agar menunjukkan keunggulan masing-masing produk agar nasabah tertarik menggunakan kedua produk tersebut dan jumlahnya bisa seimbang.
2. Dikarenakan produk giro *Attijari* IB dan produk giro *Ultima* IB berkontribusi dalam pertumbuhan profit di bank muamalat Bengkulu sehingga disarankan agar kedua produk ini menjaga jumlah nasabah yang sudah ada bahkan lebih ditingkat lagi jumlah nasabahnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh & keuangan*, cet. 7, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada,2010)
- Al, Senjaya *et. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV Alfabeta. 2013
- Amir dan Rukmana. *Bank Syariah Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*. Jakarta: Erlangga. 2014
- Antoni, Muhammad Syafil. *Bank syariah: Teori dan Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2014
- Antonio, Muhammad Syafi'I. *Bank Syari'ah Dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani. 2015
- Data Dokumen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Bengkulu (*Lampiran Surat Keputusan Direksi No.06/DIR/KPTS/II/2015*)
- Dian Novera, *BDM Funding Bank Muamalat Cabang Bengkulu*, Wawancara pada tanggal 29 September 2018
- Dikutip dari <http://e-journal.uajy.ac.id/8883/3/2MTS02204.pdf>, pada hari Senin, tanggal 22 Oktober 2018, pukul 23.45
- Hajizadeh Gashti, Mohammad Ali. *The Effects of Customer Service and Product Quality on Customer Satisfaction and Loyalty*, dikutip dari <http://scholar.google.com>, pada hari sabtu, tanggal 11 Agustus 2018, pukul 20.45 WIB
- Hasan, Nurul Ichsan. *Pengantar Perbankan*. Jakarta: Gung persada press Group. 2014
- <http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi 2008*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2014
- Kautsar Riza Salman. *Akuntansi Perbankan Syaria hBerbasis PSAK Syariah*. Jakarta :Indeks. 2012
- Nur Hidayah, *Studi Komparatif Dana Umrah pada PT. Asuransi Takaful Keluarga dan PT. Asuransi Jiwa Syariah Al-Amin Kota Bengkulu*: Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.2018

Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu  
2015 Edisi Revisi.

Rival, Veithzal, Andi Buchari. *Islamic Economics: Ekonomi Syariah Bukan  
Opini Tetapi Solusi*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2013

Septiana Dwi Exmawati, *Pengaruh Pelayanan Dan Keunggulan Produk  
Terhadap Kepuasan Nasabah Di Bank Muamalat Tulungagung* dikutip dari  
<http://eprints.walisongo.ac.id/7412/2/bab%201.pdf>, pada hari sabtu, 11  
Agustus 2018 Pukul 21.00 WIB

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung:  
Alfabeta, 2013

Suhagio, Joko. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Rineka  
Cipta, 2007

Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: PT Rineka Cipta. 2005

Susilo, dkk. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat. 2013

[www.Repository.uin-suska.ac.id](http://www.Repository.uin-suska.ac.id) diakses pada 22 oktober 2018 jam 13.56