

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH NON MUSLIM UNTUK MENABUNG PADA
PT. BPRS MUAMALAT HARKAT BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

Oleh:

JULIAN HASMI
NIM 212 361 9531

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2017 M / 1438 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Julian Hasmi, NIM 2123619531 dengan judul "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Untuk Menabung pada PT BPRS Muamalat Harkat Bengkulu", Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam 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, Februari 2017 M
Jumadil Awal 1438 H

Pembimbing I

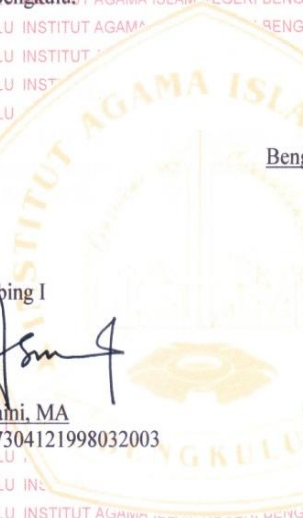


Dr. Asnami, MA
NIP. 197304121998032003

Pembimbing II



Rini Elvira, SE, M. Si
NIP. 197708152011012007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51171, Fax. (0736) 51171 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Untuk Menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, oleh Julian Hasmi NIM. 2123619531, Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Minggu

Tanggal : 12 Maret 2017

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 12 Maret 2017 M
13 Jumadil Akhir 1438 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Drs. H. Khairuddin, M. Ag
NIP. 196711141993031002

Penguji I

Andang Sunarto, Ph.D
NIP. 197611242006041002

Mengetahui,

Pt. Dekan

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

Sekretaris

Rini Elvira, SE, M.Si
NIP. 197708152011012007

Penguji II

Yosy Arisandy, MM
NIP. 198508012014032001

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi dengan judul "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Untuk Menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat 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. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau di publikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik, berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Februari 2017 M
Jumadil Awal 1438 H

Mahasiswa yang menyatakan



Julian Hasmi
NIM 212 361 9531

MOTTO

وَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ وَعَسَىٰ أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ ۗ

وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴿٢١٦﴾

*“... Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagi kamu. Dan boleh jadi kamu mencintai sesuatu, padahal ia amat buruk bagi kamu. Allah Maha mengetahui sedangkan kamu tidak mengetahui”
(Al-Baqarah: 216)*

*Barang siapa menempuh suatu jalan untuk mencari ilmu, maka Allah memudahkannya mendapat jalan ke syurga
(H.R Muslim)*

*“Sesuatu akan terlihat tidak mungkin sampai semuanya selesai”
(Julian Hasmi)*

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

- + Rasa syukur kepada Allah SWT Tuhan semesta alam atas segala kenikmatan, kekuatan, kesabaran dalam menjalani kehidupan.*
- + Mak (Satunia) dan Bak (Zakaria) yang telah membesarkan dan mendidik serta senantiasa memberikan do'a untukku.*
- + Saudara-saudariku tercinta dan tersayang (Deswin Suryanti, Markat Laini, SE, Aan Septian, Demi Krisisni, S.Sos, Joki Firmansyah, Dedi Ratno, Ani Oktavia Ratni, Indra Yahya Ifanza).*
- + Keponakanku tercinta dan tersayang (Oriza, Jhoza, Sachy, Reihan, Andini, Asyifa, Aurel, Jhodi, Alin).*
- + Seluruh Keluarga besar baik dari pihak Bak (Zakaria) maupun dari pihak Mak (Satunia).*
- + Guru SD, SMP, SMK yang telah mendidik dan membimbingku serta Wak Niman Ahmad, Dank Yanuri, SE., Kak Heri yang telah Banyak Memberikan Ilmu Pengetahuan.*
- + Dewi Puspita Sari, S. Pd yang senantiasa selalu memberikan dukungan, semangat dan Do'a.*
- + Sahabat dan teman - teman seperjuangan.*
- + EKIS REG. II Angkatan Tahun 2012.*
- + Almamater yang telah menempahku.*

ABSTRAK

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Untuk Menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

oleh Julian Hasmi, NIM 2123619531

Tujuan penelitian ini adalah untuk menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu. Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif argumentatif. Pengumpulan data dilakukan secara observasi, wawancara dan kepustakaan. Data yang telah diperoleh dianalisa dengan menggunakan analisa deskriptif yakni menggambarkan hasil penelitian dengan uraian kemudian dengan metode analisa data deduktif yakni menarik kesimpulan di mulai dari pernyataan yang bersifat umum menuju pernyataan yang bersifat khusus. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa lokasi, pelayanan, reputasi, *profit sharing*, dan promosi sangat mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

Kata Kunci: Minat, Nasabah Non Muslim, Menabung

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Untuk Menabung Pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu”.

Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

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

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu, yang telah memberikan kesempatan untuk menimba ilmu di IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Pembimbing I dan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah banyak membantu memberikan motivasi, kritik, saran, arahan, ilmu pengetahuan dan kemudahan dalam penyusunan penelitian ini.
3. Eka Sri Wahyuni, SE, MM selaku Kajur. EKIS Reg. II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah banyak

membantu memberikan motivasi, dukungan, dan ilmu pengetahuan dalam pembelajaran di perkuliahan.

4. Rini Elvira, SE, M.Si selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tuaku yang selalu mendo'akan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Direksi dan seluruh karyawan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, yang telah membantu memberikan informasi dalam penyusunan skripsi ini.

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

Bengkulu, Februari 2017 M
Jumadil Awal 1438 H

Julian Hasmi

NIM 212 361 9531

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
MOTTO.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii

BAB I PENDAHULUAN

A. LatarBelakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Kegunaan Penelitian.....	5
F. Penelitian Terdahulu.....	6
G. Metode Penelitian.....	8

BAB II KAJIAN TEORI

A. Minat.....	14
B. Menabung.....	19
C. Minat Menabung.....	20
D. Nasabah Non Muslim.....	22
E. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung.....	23

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.....	27
B. Gambaran Umum Nasabah Non Muslim.....	28

C. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.....	28
D. Visi dan Misi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu	30
E. Kepengurusan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.....	30
F. Struktur Organisasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.....	32

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Informan.....	33
B. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat Nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.....	35

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	59
B. Saran-saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Nisbah bagi hasil produk tabungan akad <i>mudharabah</i>	52
Tabel 4.2	Peningkatan jumlah nasabah non muslim yang berminat untuk menabung pada produk Tabungan Muamalat Umum bulan Oktober sampai Desember 2016	58

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan seperti halnya perbankan merupakan sebuah organisasi untuk menjaga setoran uang atau melayani keluar masuknya dana dari nasabah. Fungsi utama dari sebuah bank adalah menghimpun dana tersebut untuk kreditur yang mencari keuntungan dalam bentuk bunga. Namun sejak adanya pandangan bunga pada bank konvensional hukumnya haram sebagai mana yang telah difatwakan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) membawa dampak tersendiri bagi perkembangan bank syariah di tanah air.¹ Perbankan syariah merupakan instrumen penting dalam pembangunan nasional suatu negara serta dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Dalam Undang-undang nomor 10 tahun 1998, dijelaskan bahwa perbankan adalah suatu badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Salah satu bentuk lembaga keuangan berbasis syariah ialah Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Munculnya lembaga tersebut tentu memberikan manfaat besar bagi masyarakat yang membutuhkan. Tumbuh kembangnya aset bank syariah dikarenakan semakin

¹Wirdaya Ningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2005), h.6

baiknya kepastian di sisi regulasi serta berkembangnya pemikiran masyarakat tentang keberadaan bank syariah.²Pembatasan usaha BPRS secara lebih tegas dijelaskan dalam pasal 27 SK Direktur BI No. 32/36/KEP/DIR/1999. Menurut operasionalnya BPRS adalah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang meliputi, tabungan berdasarkan prinsip wadiah atau mudharabah, deposito berjangka berdasarkan prinsip mudharabah.³

Hal yang menjadi dorongan terbesar dalam menyoroti aktivitas menabung di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah ialah pengenalan produk tabungan yang juga dilakukan pada nasabah non muslim, sehingga mereka telah mendapat gambaran mengenai keunggulan ekonomi Islam dan produk perbankan syariah. Dengan adanya pengenalan produk perbankan syariah terhadap masyarakat non muslim terutama produk penghimpunan dana yaitu tabungan, maka dapat menambah minat masyarakat non muslim untuk menabung di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Minat dapat diartikan sebagai kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Selain itu yang menjadi faktor dalam mempengaruhi minat menabung ialah faktor lokasi, pelayanan, reputasi, *profit sharing*, dan promosi.⁴

²Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 27

³Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Ekonisia, 2003), h.87

⁴Sholeh Abdul Rahman, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*, (Kencana: Jakarta, 2004), h. 262

Sebuah pepatah yang mengatakan “*rajin pangkal pandai, hemat pangkal kaya*” ialah kalimat yang telah biasa di dengar. Oleh karena itu, untuk menciptakan generasi bangsa Indonesia yang kaya baik secara materil maupun ilmu pengetahuan maka perlu membudayakan perilaku berhemat. Dalam ajaran Islam terdapat larangan berbuat boros seperti yang tertuang dalam Q.S. al-Isra’ (17) : 27

كُفُورًا لِلرَّبِّهِـۥ الشَّيْطٰنُ وَاَنَّ الشَّيْطٰنَ كَانَ لِلسَّيْطٰنِ اِخْوٰنًا كَانُوا الْمُبْذَرِّينَ اِنَّ

Artinya : *Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya*⁵.

Dalam firman Allah Swt tersebut, agama Islam sangat melarang tindakan pemborosan karena tindakan tersebut sama saja dengan perbuatan setan. Agar dapat mencegah tindakan pemborosan itu, maka perlu adanya motivasi yang besar untuk melakukan kegiatan menabung. Hal ini agar menjadi kegiatan yang bersifat ekonomis dan membiasakan sikap berhemat. Tidak bisa dipungkiri, paradigma fanatisme agama masih kental terlihat dalam masyarakat kita, sehingga persepsi pasar syari’ah sendiri hanya dipahami sebagai pasar untuk kaum muslim saja, pasar yang tertutup untuk kalangan non muslim. Padahal, sistem bagi hasil yang merupakan salah satu elemen penting dari pasar syari’ah sudah sejak lama diterapkan Negara-negara Eropa, terutama Inggris. Jadi persepsi bahwa pasar konvensional

⁵Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahannya*, (Bandung : CV Penerbit Diponegoro, 2010), h. 284

selalu lebih menguntungkan dan pasar syari'ah adalah pasarnya kaum muslim tidak tepat.⁶

Melihat fenomena tersebut, masyarakat mulai sadar bahwa bank-bank konvensional yang ada saat ini tidak bisa menjadi solusi terbaik dari problem-problem yang masyarakat hadapi, sehingga masyarakat melirik kembali ajaran Islam yang bebas riba. Sebagai wujud pemanfaatan lembaga keuangan syariah di Bengkulu dapat terlihat pada peran BPRS Muamalat Harkat yang menggalakkan penghimpunan dana kepada masyarakat termasuk kalangan non muslim. Adapun produk tabungan yang terdapat pada BPRS Muamalat Harkat meliputi Tabungan Muamalat Umum, Tabungan Siswa Muamalat, Tabungan Qurban, Tabungan Haji, serta Tabungan Ku. Berdasarkan wawancara pra penelitian yang dilakukan pada Kasi. Pendanaan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, perkembangan jumlah nasabah non muslim yang menggunakan produk tabungan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sampai dengan bulan Desember tahun 2016 berjumlah 140 orang. Adapun produk tabungan yang paling banyak diminati oleh nasabah non muslim yaitu Tabungan Muamalat Umum, dimana nasabah Tabungan Muamalat Umum berjumlah 120 orang, dan sisanya nasabah Tabungan Siswa Muamalat berjumlah 20 orang⁷.

⁶Hermawan Kartajaya, dan Muhammad Syakir Sula, *Syari'ah Marketing*, (Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006), h. 25

⁷Fendy Eko Wijaya, *Kasi. Pendanaan*, Wawancara pra penelitian pada tanggal 29 Juli 2016

Oleh karena itu, pada penelitian ini ditujukan untuk menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

B. Batasan Masalah

Agar masalah pembahasan tidak terlalu luas dan lebih terfokus pada masalah dan tujuan dalam penelitian ini, maka sasaran penelitian ialah Tabungan Muamalat Umum pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka permasalahan yang dapat dirumuskan yaitu: Faktor-faktor apa yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu?

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

E. Kegunaan Penelitian

1. Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk Riset selanjutnya.
2. Secara praktis hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi berbagai pihak dalam mengambil keputusan, yaitu :

a. Bagi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Dapat dijadikan sebagai tolak ukur terhadap keberadaan produk penghimpunan dana khususnya dalam menarik minat nasabah non muslim.

b. Bagi Masyarakat

Sebagai gambaran keunggulan perbankan syariah dalam memberikan produk dan pelayanan yang memuaskan, sehingga dapat memotivasi masyarakat terutama non muslim untuk ikut menggunakan produk-produk bank syariah.

F. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya terkait dengan minat menabung ialah pertama, penelitian yang dilakukan Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dengan Institut Pertanian Bogor,⁸ dengan menggunakan metode kualitatif, menunjukkan bahwa persepsi dan perilaku terhadap perbankan syariah, faktor utama yang mendorong nasabah memanfaatkan bank syariah adalah kesesuaian dengan syariah agama, faktor sekundernya adalah kredibilitas dan kemudahan aksesibilitas dan pertimbangan bagi hasil. Kesamaan dengan penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif, kemudian objek yang diteliti tentang perbankan syariah serta menelaah faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih perbankan syariah. Perbedaannya ialah pada penelitian

⁸Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia, *Potensi, Preferensi dan Perilaku masyarakat terhadap Bank syariah di Sumatera Selatan*, dikutip dari http://www.bi.go.id/id/publikasi/perbankan-dan-stabilitas/syariah/Pages/syariah_sumsel.aspx, pada hari Jum'at, tanggal 13 November 2015, Pukul 15.20 WIB

tersebut yang menjadi objek nya yaitu nasabah muslim, sementara dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah nasabah non muslim.

Penelitian kedua ialah penelitian oleh Wheny Khristianto dan Ahmad Rifa'i,⁹ dengan menggunakan metode kuantitatif, menunjukkan adanya hubungan yang bersifat positif dan signifikan antara motivasi dan keputusan masyarakat untuk menggunakan jasa BPRS. Hal lain juga mengindikasikan jika motivasi masyarakat untuk menggunakan jasa BPRS cukup tinggi, maka kecenderungan untuk mengambil keputusan menabung cukup tinggi. Pada penelitian kedua tersebut, kesamaan dengan penelitian ini adalah menelaah faktor pengambilan keputusan dalam memilih BPRS. Sementara itu, perbedaannya adalah pada penelitian tersebut menggunakan metode kuantitatif, sedangkan pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif, kemudian objek penelitian merupakan nasabah muslim, sementara penelitian ini berobjek nasabah non muslim. Selain itu, pada penelitian tersebut yang diamati ialah persepsi seseorang terhadap BPRS. Sementara pada penelitian ini yang diamati adalah faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim.

Penelitian ketiga ialah penelitian oleh Hamaemah,¹⁰ alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah tehnik analisis faktor. Hasil penelitian

⁹Khristianto, Wheny dan Rifa'i, Ahmad, *Pengaruh Beberapa Faktor Psikologi pada Pengambilan Keputusan Masyarakat Untuk Menjadi Anggota Bank Perkreditan Syariah (BPRS)*, (ISTECS Jurnal Kebijakan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Volume V, 2004), h. 5

¹⁰Hamaemah, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Etnis China Non-Muslim Menjadi Nasabah di Bank syariah dan Implikasinya Terhadap strategi Pemasaran*, dikutip dari <http://one.indoskripsi.com/judul-skripsi/ekonomi/Faktor-faktor-Yang-Mempengaruhi-Etnis-China-Non-Muslim-Menjadi-Nasabah-di-Bank-syariah-dan-Implikasinya-Terhadap-strategi-Pemasaran>, pada hari Jum'at, tanggal 13 November 2015, Pukul 16.20 WIB

menyebutkan bahwa faktor promosi yang dominan mempengaruhi minat Etnis China non muslim untuk menggunakan jasa Bank Mega Syari'ah. Dimana faktor promosi tersebut terdiri dari enam atribut, yaitu promosi melalui iklan di media massa, promosi di mall-mall, promosi lebih dikemas menarik dan kreatif, sosialisasi, promosi melalui figur seorang tokoh, promosi awal atas suatu produk Bank Syari'ah. Pada penelitian ketiga tersebut, kesamaan dengan penelitian ini adalah menelaah faktor pengambilan keputusan dalam memilih BPRS, kemudian objek penelitian sama-sama nasabah non muslim. Perbedaannya adalah pada penelitian tersebut menggunakan metode kuantitatif, sedangkan pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Selain itu, pada penelitian tersebut yang diamati ialah implikasi terhadap strategi pemasaran, sementara pada penelitian ini yang diamati adalah minat nasabah non muslim untuk menabung pada BPRS.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah jenis penelitian lapangan. Pendekatan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah kualitatif argumentatif. Dimana pelaksanaan penelitian ini terjadi secara alamiah, apa adanya dalam situasi normal yang tidak dimanipulasi keadaan dan kondisinya.

2. Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu penelitian dilakukan selama kurang lebih 11 bulan, yaitu dari bulan April tahun 2016 sampai dengan bulan Februari tahun 2017, (Jadwal Terlampir).

Tempat penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu di Jl. Bengkulu-Seluma KM. 31 Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Pemilihan tempat tersebut didasarkan karena mengetahui bahwa PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mempunyai nasabah non muslim yang setiap bulannya mengalami peningkatan, sehingga penulis tertarik untuk menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

3. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a) Sumber Data

1) Data Primer

Diperoleh langsung dari subjek yang diteliti yaitu pihak-pihak yang terlibat dalam penghimpunan dan yaitu nasabah non muslim, dan pihak bank.

2) Data Sekunder

Diperoleh dengan jalan penelitian kepustakaan (*Library Research*), yakni berasal dari buku-buku atau arsip-arsip yang ada hubungannya dengan objek yang diteliti.

b) Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi

Observasi yang dilakukan penulis yaitu melalui pengamatan secara langsung terhadap nasabah non muslim yang berminat menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

2) Wawancara

Wawancara yang dilakukan dengan tanya jawab langsung secara lisan kepada sumber informasi pihak PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, yaitu Kasi. Pendanaan 1 orang, Kasi. Umum 1 orang, dan nasabah non muslim sebanyak 12 orang. Kegiatan ini dilakukan dengan pedoman wawancara mendalam (semi terstruktur) mengarah pada pertanyaan yang berkenaan dengan objek penelitian.

3) Kepustakaan

Dilakukan dengan cara mengumpulkan data tertulis di BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yang bersangkutan dengan objek penelitian.

4. Subjek/ Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini berasal dari PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sebanyak 2 orang, yaitu Kasi. Pendanaan dan Kasi. Umum, serta informan yang berasal dari nasabah non muslim sebanyak 12 orang. (Data Informan Terlampir)

5. Penjelasan Konsep Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan empat konsep, yaitu:

a) Minat

Minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya.

b) Nasabah Non Muslim

Nasabah non muslim ialah orang yang beragama selain Islam yang menempatkan dananya di bank syariah dalam bentuk simpanan atau yang meminjam dana di bank.

c) Menabung

Menabung adalah kegiatan menyimpan uang di celengan, pos, bank, dan sebagainya.

d) Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung

1) Lokasi

Lokasi bank adalah tempat dimana di jualbelikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan.

2) Pelayanan

Pelayanan yaitu suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain atau

konsumen dengan penampilan produk yang sebaik-baiknya sehingga diperoleh kepuasan pelanggan dan usaha pembelian yang berulang-ulang.

3) Reputasi

Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan.

4) *Profit Sharing* (bagi hasil)

Profit Sharing (bagi hasil) yaitu distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan.

5) Promosi

Promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.

6. Instrumen Penelitian

a) Observasi

Instrumen yang digunakan dalam melakukan observasi yaitu chek-list.

b) Wawancara

Instrumen yang digunakan dalam melakukan wawancara yaitu pedoman wawancara semi terstruktur.

c) Kepustakaan

Instrumen yang digunakan dalam mengumpulkan data yaitu dengan dokumentasi.

7. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, teknik analisa yang di pakai adalah teknik analisa data lapangan model Miles And Huberman, yang mana analisa data dalam penelitiandilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalamperiode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Menurut Miles and Huberman, aktivitas dalam menganalisa data terbagi menjadi tiga tahapan, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusions drawing or verifying*. Data dari lapangan perlu di cacat secara teliti dan rinci.Langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data atau menyajikan data dalam bentuk table, grafik, phie card, dan sejenisnya.

Langkah ketiga adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akanberubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat dan valid yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.¹¹

¹¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2007), h. 247-252

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Minat

1. Pengertian Minat

Dalam kehidupan ini kita akan selalu berkomunikasi atau berhubungan dengan orang lain, benda, situasi dan aktivitas-aktivitas yang terdapat di sekitar. Dalam berhubungan tersebut mungkin bersikap menerima, membiarkan, atau menolaknya. Apabila seseorang menaruh minat, itu berarti seseorang tersebut telah menyambut atau bersikap positif dalam berhubungan dengan objek atau lingkungan tersebut. Dengan demikian, maka akan cenderung untuk memberikan perhatian dan melakukan tindakan lebih lanjut.¹²

Secara sederhana minat dapat diartikan sebagai kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Ada beberapa definisi minat yang dikemukakan oleh para ahli. Jersild dan Tasch menekankan bahwa minat atau interest menyangkut aktivitas-aktivitas yang dipilih secara bebas oleh individu.¹³ Sedangkan menurut Doyles

¹²Sholeh Abdul Rahman, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 262

¹³Wayan Nurkencana, *Evaluasi Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 229

Fryer minat adalah gejala psikis yang berkaitan dengan objek atau aktivitas yang menstimulir perasaan senang pada individu.¹⁴

Menurut Slameto:minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya.¹⁵

Crow and Crow mengatakan bahwa minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri.Minat tidak dibawa sejak lahir, melainkan diperoleh kemudian. Minat terhadap sesuatu dipelajari dan mempengaruhi belajar selanjutnya serta mempengaruhi penerimaan minat-minat baru.¹⁶

Jadi minat terhadap sesuatu merupakan hasil belajar dan menyokong belajar selanjutnya. Walaupun minat terhadap sesuatu hal tidak merupakan hal yang hakiki untuk dapat mempelajari hal tersebut, asumsi umum menyatakan bahwa minat akan membantu seseorang mempelajarinya.¹⁷ Apabila diperhatikan definisi-definisi minat tersebut, maka minat senantiasa erat hubungannya dengan perasaan individu, obyek, aktivitas dan situasi.

¹⁴Wayan Nurkencana,*Evaluasi Pendidikan...*, h. 229

¹⁵Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), h. 180

¹⁶Jaali, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 121

¹⁷Slameto, *Belajar...*, h.180

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat terhadap sesuatu secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu bersumber dari individu bersangkutan (misal: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, dan kepribadian) dan berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, sekolah, dan masyarakat. Faktor lingkungan mempunyai pengaruh yang besar terhadap timbul dan berkembangnya minat seseorang. Menurut Crow and Crow berpendapat ada tiga faktor yang menyebabkan timbulnya minat, yaitu¹⁸ :

- a) Dorongan dari dalam individu, misalnya dorongan untuk makan, ingin tahu, dan seks. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan, dan lain-lain. Dorongan ingin tahu akan membangkitkan minat untuk membaca, belajar, menuntut ilmu, melakukan penelitian, dll. Dorongan seks akan membangkitkan minat untuk menjalin hubungan dengan lawan jenis, minat terhadap pakaian, dan kosmetika, dll.
- b) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapat persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain.
- c) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan

¹⁸Sholeh Abdul Rahman, *Psikologi*, h. 263-268

perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya dengan kegagalan.

3. Macam-macam Minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan, misalnya berdasarkan timbulnyaminat, berdasarkan arahnya minat dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat itu sendiri.

- a) Berdasarkan timbulnya minat, dapat dibedakan menjadi minat primitive dan minat kulturil.¹⁹
 - 1) Minat primitive adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan makan.
 - 2) Minat kulturil adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita.
- b) Berdasarkan arahnya minat dibedakan menjadi dua, yaitu minat intrinsik dan minat ekstrinsik.²⁰
 - 1) Minat instrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang mendasar atau minat asli.
 - 2) Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang.

¹⁹Z. F. Kawareh, *Pengembangan Minat Belajar*, (Jakarta: Bina Keluarga, 2005), h.2

²⁰Lester D.Crow dan Alice Crow, *Educational Psychology*, (New York: American Book Company, 2008), Rivesed Edition, h.250

c) Berdasarkan cara mengungkapkannya minat dapat dibedakan menjadi empat, yaitu :²¹

- 1) *Ekspresed interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subjek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik berupa tugas yang disenangi maupun tidak disenangi dan yang paling tidak disenangi.
- 2) *Manifest interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subjek atau dengan mengetahui hobinya.
- 3) *Tested interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.
- 4) *Inventorid interest* adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasikan, dimana biasanya berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada subjek apakah ia senang atau tidak terhadap sejumlah aktivitas atau sesuatu objek yang ditanya.

²¹Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 265-267

B. Menabung

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, menabung adalah kegiatan menyimpan uang di celengan, pos, bank, dan sebagainya²². Dalam melakukan kegiatan menabung tentunya yang menjadi medianya adalah tabungan. Tabungan yang tidak di benarkan secara syariah yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga. Tabungan yang dibenarkan yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip mudharabah dan wadi'ah, hal ini terkandung dalam Fatwa DSN-MUI No.2/DSN-MUI/IV/2000.

Adapun ayat yang menganjurkan kepada umat Islam untuk menabung, untuk masa depan, dan mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan dengan finansialnya, yaitu Q.S Yusuf (12) : 47-48²³:

قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأْبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِّمَّا
تَأْكُلُونَ ﴿٤٧﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعُ شِدَادٍ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ هُنَّ إِلَّا قَلِيلًا
مِّمَّا تُحْصِنُونَ ﴿٤٨﴾

Artinya :

47. Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa, maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan di bulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan.

48. kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan.

²²Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta, 2008), h. 1372

²³Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Hikmah...*, h. 241

Berdasarkan ayat di atas, maka diketahui bahwa ajaran agama Islam menganjurkan manusia untuk senantiasa berjaga-jaga terhadap kondisi di masa mendatang. Bentuk dari berjaga-jaga ini adalah menyimpan sebagian harta agar nantinya dapat digunakan apabila kondisi di masa mendatang membutuhkannya. Hal ini dapat direfleksikan pada kegiatan menabung yang merupakan bentuk kegiatan berjaga-jaga di masa depan dengan berinvestasi sehingga mampu menghadapi kondisi ekonomi dengan baik.

Kegiatan BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam menarik minat nasabah non muslim melalui produk tabungan, senantiasa memberikan gambaran tentang produk-produk yang ada pada bank syari'ah secara umum kepada masyarakat yang beragama selain Islam.

C. Minat Menabung

Pada prinsipnya perilaku pembelian atau minat menabung nasabah seringkali diawali dan dipengaruhi oleh banyak rangsangan dari luarnya, baik berupa rangsangan pemasaran maupun dari lingkungannya. Rangsangan tersebut kemudian diproses dalam diri sesuai dengan karakteristik pribadinya, sebelum akhirnya diambil keputusan menabung.

Karakteristik pribadi konsumen yang dipergunakan untuk memproses rangsangan tersebut sangat kompleks dan salah satunya adalah motivasi untuk menabung. Berdasarkan paparan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa minat menabung adalah kekuatan yang mendorong individu

untuk memberikan perhatiannya terhadap kegiatan menyimpan uang di bank yang dilakukan secara sadar, tidak terpaksa dan dengan perasaan senang.

Adapun hal-hal yang dapat mempengaruhi minat menabung, yaitu :

1. Kebudayaan kebiasaan yang biasa ditanamkan oleh lingkungan sekitar, misalnya guru yang mengarahkan anak didiknya untuk rajin menabung.
2. Keluarga orang tua yang rajin menabung secara tidak langsung akan menjadi contoh bagi anak-anaknya.
3. Sikap dan kepercayaan seseorang akan merasa lebih aman dalam mempersiapkan masa depannya jika ia memiliki perencanaan yang matang, termasuk dalam segi finansialnya.
4. Motif sosial kebutuhan seseorang untuk lebih maju agar dapat diterima oleh lingkungannya dapat ditempuh melalui pendidikan, penampilan fisik, yang kesemuanya membutuhkan biaya yang akan lebih mudah dipenuhi bila ia menabung.
5. Motivasi rencana-rencana mengenai kebutuhan-kebutuhan dimasa mendatang dapat mendorong seseorang untuk menabung.

Sukardi dan Anwari berpendapat bahwa minat menabung pada pokoknya menyangkut dua hal, yakni:²⁴

1. Masalah kemampuan untuk menabung yang ditentukan oleh selisih antara pendapatan dan pengeluaran yang dilakukan. Apabila pendapatan lebih besar dari pengeluaran dapat dikatakan mempunyai kemampuan untuk menabung.

²⁴Sukardi dan Anwari, *Manfaat Menabung dalam Tabanas dan Taska*, (Jakarta: Balai Aksara, 2004), h.75

2. Masalah kesediaan untuk menabung. Setiap individu pada umumnya mempunyai kecenderungan menggunakan seluruh pendapatannya untuk memenuhi kebutuhannya. Karena ada kecenderungan tersebut, maka kemampuan menabung tidak secara otomatis diikuti dengan kesediaan menabung.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa minat menabung dapat dipengaruhi oleh faktor individual, faktor sosial, faktor kemampuan dan faktor kesediaan.

D. Nasabah Non Muslim

1. Pengertian Nasabah Non Muslim

Nasabah merupakan orang atau perusahaan atau badan atau lembaga yang memiliki rekening pada suatu bank.²⁵ Menurut kamus manajemen nasabah yaitu orang yang mempunyai perkiraan simpanan atau pinjaman pada suatu bank.²⁶, sedangkan menurut Undang-undang Republik Indonesia nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah sebagai berikut :

- a) Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah²⁷.
- b) Nasabah *Funding Officer* adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan seperti tabungan, giro dan deposito.

²⁵Sigit Winarno, dan Sujana Ismaya, SE., *Kamus Besar Ekonomi*, (Bandung: Pustaka Grafika, 2003), h. 49

²⁶B.N. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), h. 183

²⁷Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, h. 4-6

c) Nasabah *Account Officer* adalah nasabah yang meminjam dana di bank seperti pembiayaan²⁸.

Dari beberapa pengertian yang di uraikan tersebut dapat di terangkan bahwa nasabah Bank Syari'ah adalah orang yang menempatkan dana nya di Bank Syari'ah dalam bentuk simpanan atau yang meminjam dana di bank. Dengan demikian yang di maksud dengan nasabah non muslim ialah orang yang beragama selain Islam yang menempatkan dana nya di bank syari'ah dalam bentuk simpanan atau yang meminjam dana di bank.

E. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung

1. Lokasi

Lokasi bank adalah tempat dimana di perjualbelikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan baik. Secara umum pertimbangan dalam menentukan letak suatu lokasi adalah sebagai berikut :

- a) Dekat dengan pasar / konsumen.
- b) Tersedia sarana dan prasarana.
- c) Dekat dengan pusat pemerintahan.
- d) Kemudahan untuk melakukan ekspansi.

²⁸Martono, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Yogyakarta: Ekonosia, 2002), h. 24-25

2. Pelayanan

Pelayanan yaitu suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain atau konsumen dengan penampilan produk yang sebaik-baiknya sehingga diperoleh kepuasan pelanggan dan usaha pembelian yang berulang-ulang. Salah satu model kualitas jasa yang paling populer dan hingga ini masih di jadikan acuan dalam riset pemasaran adalah model *SERVQUAL* (*Service Quality*) yang dikembangkan oleh Parasuraman yang terdiri dari lima dimensi *SERVQUAL* sebagai berikut :

- a) Berwujud (*Tangible*): meliputi fasilitas fisik (gedung, gudang, dan lain-lain), perlengkapan dan peralatan yang digunakan (teknologi), serta penampilan pegawainya.
- b) Keandalan (*Reliability*): pemberian pelayanan yang sesuai dengan yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya.
- c) Ketanggapan (*Responsiveness*): membantu dan memberikan pelayanan yang cepat dan tepat kepada pelanggan, dengan penyampaian informasi yang jelas.
- d) Jaminan dan Kepastian (*Assurance*): pengetahuan, kesopan santunan, dan kemampuan para pegawai.
- e) Empati (*Empathy*): perhatian yang tulus dan bersifat individual atau pribadi yang diberikan kepada pelanggan.

3. Reputasi

Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya.

Dalam penelitiannya Joko Cahyono (2006) menyatakan reputasi adalah persepsi kualitas berkaitan dengan nama dan akan mempengaruhi konsumen serta menyediakan jaminan bila ada kendala-kendala kecil di perusahaan.

4. *Profit Sharing* (bagi hasil)

Bagi hasil menurut terminologi asing (*Inggris*) dikenal dengan *profit sharing*. *Profit sharing* dalam kamus ekonomi diartikan sebagai pembagian laba. Secara definitive *profit sharing* diartikan: “distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan”. Secara syari’ah prinsip bagi hasil (*profit sharing*) berdasarkan pada kaidah *Mudharabah*. Dimana bank akan bertindak sebagai *Mudharib* (pengelola dana) sementara penabung sebagai *Shahibul Maal* (penyandang dana).

5. Promosi

Promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Dalam promosi hal yang perlu di perhatikan adalah pemilihan bauran promosi (*promotion mix*), bauran promosi terdiri dari :

- a) Iklan
- b) Promosi Penjualan
- c) Hubungan Masyarakat

BAB III
GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

1. Nama :

PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Muamalat Harkat Bengkulu.²⁹

2. Alamat :

a) Kantor Pusat : Jl. Raya Bengkulu-Seluma KM 31
Kec. Sukaraja Kab. Seluma Provinsi Bengkulu.

Telep. / Fax. (0736) 7311330 / (0736) 7311407

b) Kantor Cabang Ketahun : Jl. Kemuning RT. 01 Ds. Giri Kencana
Kec. Ketahun Kab. Seluma.

Telep. / Fax. (0737) 7524096

c) Kantor Cabang Manna : Jl. Jenderal Sudirman No. 39 RT. 02 Kab.
Bengkulu Selatan.

Telep. / Fax. (0739) 21007

d) Kantor Kas : Jl. Asahan No. 01 (Komplek Masjid Raya Baitul
Izzah) Padang Harapan Bengkulu.

Telep. / Fax. (0736) 343862

3. Tanggal Operasional : 22 Januari 1996

a) No. Akta Pendirian:

1) Pertama : No. 11 tanggal 15 Nopember

1993 Notaris Zulkifli Wildan, SH.

²⁹PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, 2016

- 2) Terakhir :No. 41 tanggal 13 Maret 2009Notaris Dian Rismawati,
SH.
- b) Keputusan Menteri Hukum dan HAM RI:
 - 1) Pertama: No. C2-7152 HT.01.01.Th. 95 tanggal 8 Juni 1995Berita Negara No. 65 Tambahan Berita Negara RI No.6831, tanggal 15 Agustus 1995.
 - 2) Terakhir: Nomor: AHU-54624.AH.01.02. Tahun 2009 Tanggal 11 Nopember 2009.
- c) No. Izin Prinsip: S-1711/MK.17/1994
- d) No. Izin Operasional: Kep.007/KM.17/1996 tanggal 8 Januari 1996

B. Gambaran Umum Nasabah Non Muslim

Perkembangan nasabah non muslim yang berminat menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu senantiasa mengalami peningkatan setiap bulannya. Sebagian besar nasabah non muslim yang berminat menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu berprofesi sebagai guru di sekolah dasar, sekolah menengah pertama dan sekolah menengah atas. Selain itu, nasabah non muslim yang berminat menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu ada juga yang berprofesi sebagai petani karet dan petani sawit.

C. Sejarah Berdirinya PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Pendirian PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dimulainya sejak tahun 1994, pada tanggal 23 Januari 1996 dilaksanakan penandatanganan akta pendirian PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

dengan akta notaris Zulkifli Wildan, S.H. dan PT. BPRS Muamalat Harkat mula beroperasi pada tanggal 3 februari 1996 pada saat itu terkumpul dan sebesar Rp. 300.000.000.³⁰ Pada tahun 1998 merupakan masa-masa yang penuh dengan tantangan sekaligus keberhasilan bagi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu. Dalam kurun waktu tersebut PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu berhasil membalikkan kondisi dari rugimen jadi laba berkat upaya dan dedikasi serta pkerja PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat dan ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

Memperhatikan perkembangan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yang demikian pesat dan dengan adanya otonomi daerah, perbankan syariah turut serta dalam melakukan upaya pemberdayaan daerah, hal ini dilakukan dengan cara menghimpun dana dari daerah. Selain itu simpanan nasabah aman dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), serta bank terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu melakukan pemetaan terhadap daerah-daerah yang potensial. Kecamatan Sukaraja merupakan salah satu daerah yang menjadi pilihan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam menunjang pembangunan ekonomi umat Islam, serta masyarakat yang beragama non muslim, terutama upaya peningkatan peranan usaha kecil.

³⁰Edi Surianto, *Kasi. Umum*, Wawancara penelitian pada tanggal 29 Juli 2016

D. Visi dan Misi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mempunyai Visi :

“Menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah terbaik di Provinsi Bengkulu”.³¹

PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mempunyai Misi :

1. Turut berperan dalam menunjang pembangunan ekonomi umat Islam, terutama upaya peningkatan peranan usaha kecil.
2. “...Agar harta itu jangan hanya beredar di lingkungan orang kaya saja diantara kamu” (al-Hasyr (59) :7).
3. Memberikan kontribusi yang positif kepada umat Islam di Bengkulu.
4. Memberikan keuntungan yang wajar kepada para pemegang saham.
5. Mengusahakan pertumbuhan perusahaan yang optimal.

E. Kepengurusan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Pengurus PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu terdiri dari cendekiawan, Ulama dan Bankir sehingga di harapkan dapat memberikan rasa aman dan menumbuhkan kepercayaan nasabah, karena dikelola secara Profesional.³²

³¹Brosur PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, 2016

³²Brosur PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, 2016

1. Dewan Komisaris

Komisaris Utama : Drs. H. A. Razie Jachya

Komisaris : H. Zulkarnain Hazairin, SH

: Drs. H. Musiar Danis, MSc

2. Dewan Pengawas Syariah

Ketua : H. M. Djupri, M.Si

Anggota : Drs. H. Iskandar Ramis, SIP, M.Si

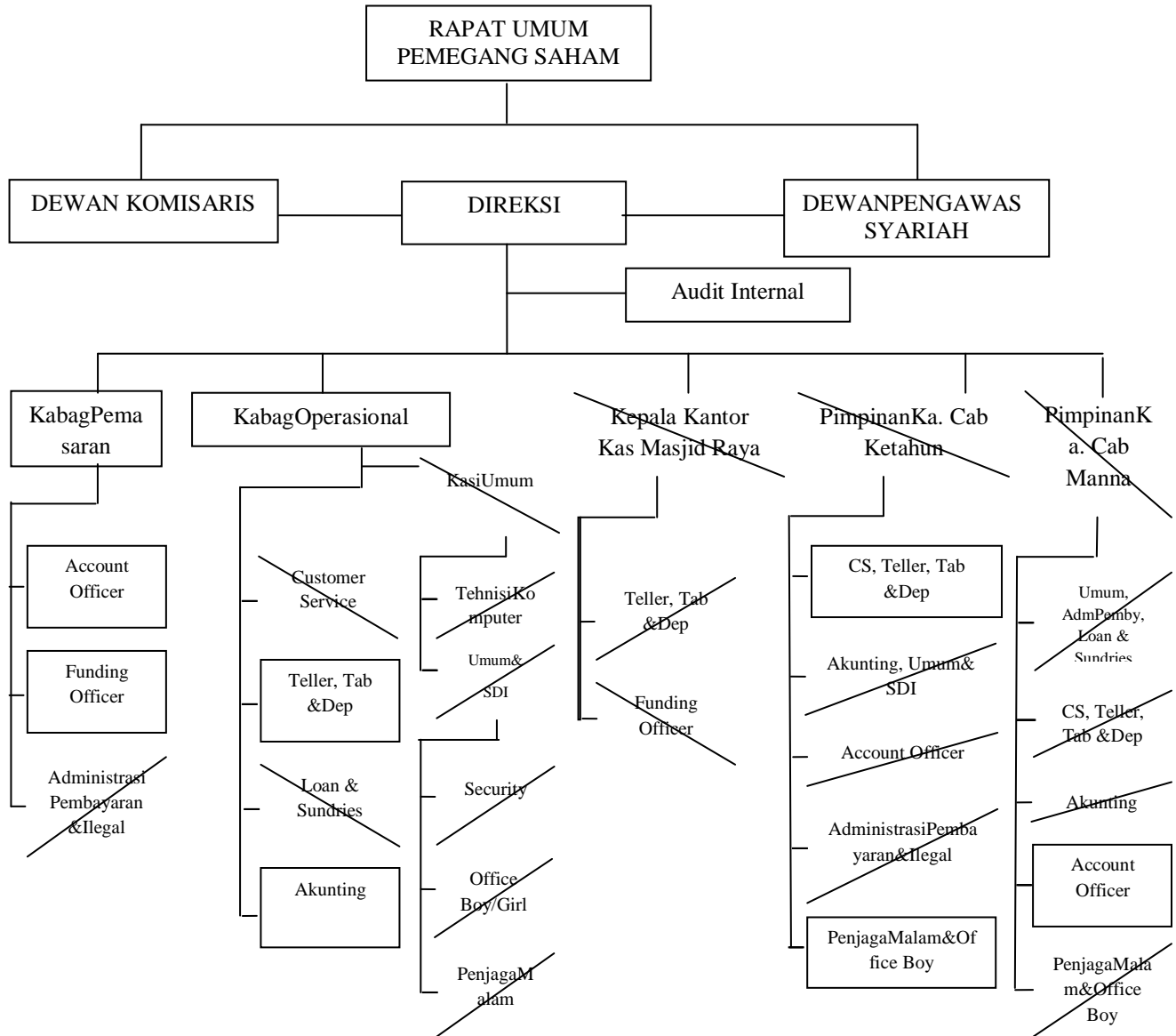
3. Direksi

Direktur Utama : Dharma Setiawan, SE, M. ESy

Direktur : Deri Haspriyanti, SE

F. Struktur Organisasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Gambar 1.1 Struktur organisasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu³³



³³Brosur PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, 2016

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

G. Deskripsi Informan

Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan 14 orang informan, dimana 2 orang informan berasal dari karyawan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, dan 12 orang berasal dari nasabah non muslim. Wawancara pertama dilakukan kepada Fendy eko wijaya, umur 29 tahun, jenis kelamin laki-laki, pendidikan terakhir sarjana informatika, jabatan Kasi. Pendanaan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu. Wawancara kedua dilakukan kepada Edi surianto, umur 51 tahun, jenis kelamin laki-laki, pendidikan terakhir SMA, jabatan Kasi. Umum pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang pertama, yaitu Tetty sitompul, umur 51 tahun, jenis kelamin perempuan, pendidikan terakhir sarjana pendidikan, profesi sebagai kepala sekolah di Sekolah Dasar Negeri. Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang kedua, yaitu Saut tua silaen, umur 48 tahun, jenis kelamin laki-laki, pendidikan terakhir sarjana pendidikan, profesi sebagai Guru di sekolah Dasar Negeri. Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang ketiga, yaitu Yohanes fredy, umur 34 tahun, jenis kelamin laki-laki, pendidikan terakhir SMA, profesi sebagai petani sawit.

Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang keempat, yaitu Jhon elieser manalu, umur 31 tahun, jenis kelamin laki-laki, pendidikan terakhir SMA, profesi sebagai petani sawit. Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang kelima, yaitu Ekawati sinaga, umur 39 tahun, jenis kelamin perempuan, pendidikan terakhir sarjana pendidikan, profesi sebagai Guru di Sekolah Dasar Negeri. Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang keenam, yaitu Juliwati siagian, umur 36 tahun, jenis kelamin perempuan, pendidikan terakhir magister kenotariatan, profesi sebagai Notaris di kota Bengkulu. Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang ketujuh, yaitu Eva maria panurat, umur 49 tahun, jenis kelamin perempuan, pendidikan terakhir sarjana pendidikan, profesi sebagai Guru di Sekolah Dasar Negeri.

Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang kedelapan, yaitu Nelly saragih, umur 52 tahun, jenis kelamin perempuan, pendidikan terakhir sarjana pendidikan, profesi sebagai Guru di Sekolah Dasar Negeri. Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang kesembilan, yaitu Ospaldo pangihutan sihaloha, umur 30 tahun, jenis kelamin laki-laki, pendidikan terakhir SMA, profesi sebagai petani karet. Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang kesepuluh, yaitu Rita pasaribu, umur 39 tahun, jenis kelamin perempuan, pendidikan terakhir sarjana pendidikan, profesi sebagai Guru di Sekolah Dasar Negeri.

Wawancara selanjutnya dilakukan kepada nasabah non muslim yang kesebelas, yaitu Parulian saragih, umur 47 tahun, jenis kelamin laki-laki, pendidikan terakhir sarjana pendidikan, profesi sebagai Guru di Sekolah Dasar Negeri. Wawancara terakhir dilakukan kepada nasabah non muslim yang keduabelas, yaitu Tesalonika, umur 41 tahun, jenis kelamin perempuan, pendidikan terakhir sarjana pendidikan, profesi sebagai Guru di Sekolah Dasar Negeri.

H. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak customer (Nasabah Non Muslim) ada beberapa hal yang akan di jabarkan diantaranya adalah : lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat strategis dan mudah di jangkau, pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam mempengaruhi minat menabung, *profit sharing* yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu pada produk tabungan sudah kompetitif dan dapat mempengaruhi minat untuk menabung, promosi yang dilakukan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu khususnya produk tabungan suah sangat menarik dan dapat mempengaruhi minat untuk menabung. Adapun yang dimaksud diantaranya adalah:

1. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat strategis dan mudah di jangkau

Dari wawancara yang penulis lakukan kepada Tetty Sitompul yang merupakan nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“menurut saya, lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangatlah strategis, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma, disamping itu juga lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat dekat dengan pasar dan sekolahan. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangat terjangkau dengan saya, karena sangat dekat dengan rumah tempat saya tinggal yang hanya berjarak 500 meter yaitu di Kelurahan Sukaraja RT. 01 Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma.³⁴

Sedangkan menurut Saut Tua Silaen selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“menurut saya, lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu cukup strategis, karena berada pada daerah masyarakat yang sumber ekonominya berasal dari petani karet dan petani sawit. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangat terjangkau, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma.³⁵

Serta ada juga pendapat yang sama yang diungkapkan oleh Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangatlah strategis, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma, yang hampir setiap harinya di lewati oleh para pegawai negeri sipil yang tinggal di kota Bengkulu namun bekerja di daerah Tais Kabupaten Seluma. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangatlah terjangkau, karena akses jalan yang bagus dan lancar.³⁶

³⁴Tetty Sitompul, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

³⁵Saut Tua Silaen, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

³⁶Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

Sedangkan menurut Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat selaku nasabah tabungan di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengatakan bahwa :

“lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangatlah strategis, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma yang merupakan akses jalan menuju perkantoran yang berada di daerah Seluma Kota, serta terletak di dekat sekolahan dan pasar desa yang ramai setiap harinya.³⁷

Adapun menurut Nelly Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu berpendapat bahwa :

“menurut saya, lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangatlah strategis, karena berada pada daerah masyarakat yang sumber ekonominya berasal dari pegawai negeri sipil, pedagang, petani karet dan petani sawit. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangat terjangkau, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma.³⁸

Menurut Ospaldo Pangihutan Sihaloha selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan hal yang sama bahwa :

“menurut saya, lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu cukup strategis, karena berada pada daerah masyarakat yang sumber ekonominya sangat menunjang, seperti pedagang, petani karet dan petani sawit. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangat terjangkau, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma.³⁹

Responden lain yaitu Rita Pasaribu dan Parulian Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

³⁷Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

³⁸Nelly Saragih, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 30 Desember 2016

³⁹Ospaldo Pangihutan Sihaloha, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 30 Desember 2016

“lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangatlah strategis, karena terletak di dekat sekolahan dan pasar desa. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangat terjangkau, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma.⁴⁰

Serta Tesalonika Kristiadi selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan juga bahwa :

“menurut saya, lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat strategis, karena berada pada daerah masyarakat yang sumber ekonominya cukup menunjang, seperti pedagang, petani karet dan petani sawit. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangat terjangkau, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma.⁴¹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat strategis dan mudah dijangkau. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu berada pada daerah masyarakat yang sumber ekonominya cukup menunjang, seperti pedagang, petani karet dan petani sawit. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangat terjangkau, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma.

Strategisnya lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu serta sangat mudah dijangkau oleh nasabah tentu sangat mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, ini terbukti dari jumlah nasabah non muslim yang selalu mengalami peningkatan setiap bulanya.

⁴⁰Rita Pasaribu dan Parulian Saragih, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

⁴¹Tesalonika Kristiadi, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

2. Pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Dari wawancara yang penulis lakukan kepada Tetty Sitompul yang merupakan nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“menurut saya, pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu cukup memuaskan, sebab setiap saya datang untuk menabung selalu di sambut dengan senyum, sapa, dan salam oleh semua karyawan yang ada termasuk security pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.⁴²

Sedangkan menurut Saut Tua Silaen selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“menurut saya, pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat memuaskan, karena saya merasa sangat terbantu pada saat saya ingin melakukan penarikan tabungan dan setoran tabungan, petugas *funding officer* nya bersedia menjemput setoran tabungan dan mengantarkan uang penarikan tabungan saya.⁴³

Serta ada juga pendapat yang sama yang diungkapkan oleh Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat memuaskan, karena sangat membantu pada saat ingin melakukan penarikan tabungan dan setoran tabungan, petugas *funding officer* nya bersedia menjemput setoran tabungan dan mengantarkan uang penarikan ke sekolah tempat kami mengajar.⁴⁴

⁴²Tetty Sitompul, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

⁴³Saut Tua Silaen, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

⁴⁴Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

Sedangkan menurut Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat selaku nasabah tabungan di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengatakan bahwa :

“pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat memuaskan, karena setiap kali datang untuk menabung, selalu disambut dengan salam, senyum dan sapaan yang sangat sopan dari security dan semua karyawan yang ada pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.⁴⁵

Adapun menurut Nelly Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu berpendapat bahwa :

“menurut saya, pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat memuaskan, karena setiap kali saya datang untuk menabung, selalu disambut dengan salam, senyum dan sapaan yang sangat sopan, selain itu saya sangat merasa terbantu pada saat saya kesulitan mengisi lembar slip setoran tabungan.⁴⁶

Menurut Ospaldo Pangihutan Sihaloha selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan hal yang sama bahwa :

“pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat memuaskan, saya selalu dibantu saat kesulitan mengisi slip setoran tabungan, karena saya sering ketinggalan kaca mata yang menyebabkan penglihatan saya sedikit terganggu, selain itu juga karyawan-karyawan yang ada sangatlah ramah dan sopan.⁴⁷

Responden lain yaitu Rita Pasaribu dan Parulian Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

⁴⁵Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

⁴⁶Nelly Saragih, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 30 Desember 2016

⁴⁷Ospaldo Pangihutan Sihaloha, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 30 Desember 2016

“pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat memuaskan, karena setiap kali datang untuk menabung, selalu disambut dengan salam, senyum dan sapaan yang sangat sopan dari semua karyawan yang ada pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.⁴⁸

Serta Tesalonika Kristiadi selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat

Harkat Bengkulu mengungkapkan juga bahwa :

“menurut saya, pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat memuaskan, karena saya merasa sangat terbantu pada saat saya ingin menabung, petugas *funding officer* nya bersedia menjemput setoran tabungan ke rumah saya.⁴⁹

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat memuaskan, karena setiap nasabah yang datang selalu disambut dengan senyum, sapa, dan salam. Selain itu, petugas *funding officer* nya bersedia menjemput setoran tabungan ke rumah nasabah dan sekolahan tempat nasabah bekerja.

Pelayanan yang sangat memuaskan yang diterapkan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu tentu sangat mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, ini terbukti dari rasa puas nasabah dan jumlah nasabah non muslim yang selalu mengalami peningkatan setiap bulanya.

⁴⁸Rita Pasaribu dan Parulian Saragih, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

⁴⁹Tesalonika Kristiadi, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

3. Reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam mempengaruhi minat menabung

Dari wawancara yang penulis lakukan kepada Tetty Sitompul yang merupakan nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“sejauh ini menurut saya reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu cukup baik dalam mempengaruhi minat menabung, karena selama saya menjadi nasabah tabungan, saya selalu merasakan kenyamanan dan rasa aman dalam bertransaksi.⁵⁰

Sedangkan menurut Saut Tua Silaen selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“menurut saya, reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat baik, karena saya selalu merasakan rasa aman dalam menabung.⁵¹

Serta ada juga pendapat yang sama yang diungkapkan oleh Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“selama satu tahun menjadi nasabah tabungan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, kami selalu merasa nyaman serta uang yang kami tabung sangat aman dan tidak pernah terjadi kesalahan dalam riwayat transaksi tabungan.⁵²

Sedangkan menurut Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat selaku nasabah tabungan di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengatakan bahwa :

⁵⁰Tetty Sitompul, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

⁵¹Saut Tua Silaen, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

⁵²Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

“reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat baik dalam mempengaruhi minat menabung, karena selama ini tabungan kami aman dan belum pernah terjadi selisih dalam bertransaksi.⁵³

Adapun menurut Nelly Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu berpendapat bahwa :

“menurut saya, reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu cukup baik, karena selama menjadi nasabah tabungan, uang saya aman serta saya merasa nyaman.⁵⁴

Menurut Ospaldo Pangihutan Sihaloha selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan hal yang sama bahwa :

“selama menjadi nasabah tabungan, menurut saya reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat baik dalam mempengaruhi minat menabung, karena tabungan saya aman dan tidak pernah terjadi selisih dalam riwayat transaksi tabungan.⁵⁵

Responden lain yaitu Rita Pasaribu dan Parulian Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat baik dalam mempengaruhi minat menabung, karena tabungan kami aman dan nyaman, serta belum pernah terjadi selisih dalam bertransaksi.⁵⁶

Serta Tesalonika Kristiadi selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan juga bahwa :

⁵³Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

⁵⁴Nelly Saragih, *Nasabah*, Wawancara, pada tanggal 30 Desember 2016

⁵⁵Ospaldo Pangihutan Sihaloha, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 30 Desember 2016

⁵⁶Rita Pasaribu dan Parulian Saragih, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

“selama saya menjadi nasabah tabungan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, saya selalu merasa nyaman serta uang yang saya tabung sangat aman dan tidak pernah terjadi kesalahan dalam riwayat transaksi tabungan saya.⁵⁷

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat baik dalam mempengaruhi minat menabung, karena setiap nasabah yang menyimpan uangnya dalam bentuk tabungan, senantiasa merasakan rasa aman dan nyaman.

Reputasi baik yang di miliki oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu tentu sangat mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, ini terbukti dari rasa aman dan kenyamanan nasabah dalam bertransaksi tabungan serta jumlah nasabah non muslim yang selalu mengalami peningkatan setiap bulanya.

4. *Profit Sharing* pada produk tabungan di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam mempengaruhi minat menabung

Dari wawancara yang penulis lakukan kepada Tetty Sitompul yang merupakan nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“saya cukup puas dengan *profit sharing* pada produk tabungan yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, dan menurut saya *profit sharing* pada tabungan sudah sangat kompetitif.⁵⁸

⁵⁷Tesalonika Kristiadi, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

⁵⁸Tetty Sitompul, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

Sedangkan menurut Saut Tua Silaen selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“menurut saya *profit sharing* tabungan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sudah sangat kompetitif dan membuat saya semakin sering ingin menabung.⁵⁹

Serta ada juga pendapat yang sama yang diungkapkan oleh Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“selama satu tahun menjadi nasabah tabungan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, menurut kami *profit sharing* tabungan yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sudah sangat kompetitif dan membuat kami semakin sering ingin menambah saldo tabungan kami.⁶⁰

Sedangkan menurut Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat selaku nasabah tabungan di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengatakan bahwa :

“menurut kami *profit sharing* tabungan yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sudah sangat kompetitif dan membuat kami semakin sering ingin menambah saldo tabungan kami agar menjadi besar.⁶¹

Adapun menurut Nelly Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu berpendapat bahwa :

⁵⁹Saut Tua Silaen, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

⁶⁰Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

⁶¹Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

“menurut saya, *profit sharing* tabungan yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sudah sangat kompetitif dan menambah minat saya untuk meningkatkan saldo tabungan saya.⁶²

Menurut Ospaldo Pangihutan Sihaloha selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan hal yang sama bahwa :

“*profit sharing* tabungan yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sudah sangat kompetitif dan saya semakin berminat untuk meningkatkan saldo tabungan saya agar menjadi besar.⁶³

Responden lain yaitu Rita Pasaribu dan Parulian Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“menurut kami *profit sharing* tabungan yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sudah cukup kompetitif dan semakin menambah minat kami untuk menambah saldo tabungan.⁶⁴

Serta Tesalonika Kristiadi selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan juga bahwa :

“menurut saya, *profit sharing* tabungan yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sudah sangat kompetitif dan menambah minat saya agar senantiasa meningkatkan saldo tabungan.⁶⁵

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa *profit sharing* yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu pada produk tabungan sudah sangat kompetitif dan dapat mempengaruhi minat menabung, karena setiap nasabah yang

⁶²Nelly Saragih, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 30 Desember 2016

⁶³Ospaldo Pangihutan Sihaloha, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 30 Desember 2016

⁶⁴Rita Pasaribu dan Parulian Saragih, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

⁶⁵Tesalonika Kristiadi, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

menyimpan uangnya dalam bentuk tabungan, senantiasa merasakan kepuasan terhadap *profit sharing* yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

Profit sharing tabungan yang sangat kompetitif diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, tentu sangat mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, ini terbukti dari kepuasan nasabah dalam menerima *profit sharing* tabungan yang diberikan, serta jumlah nasabah non muslim yang selalu mengalami peningkatan setiap bulanya.

5. Promosi yang dilakukan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu pada produk tabungan dalam mempengaruhi minat menabung

Dari wawancara yang penulis lakukan kepada Tetty Sitompul yang merupakan nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“promosi produk tabungan sudah sangat menarik, baik dari brousur tabungan yang lengkap, serta sosialisasi tabungan yang dilakukan di sekolah sangat menyentuh hati dan menambah minat untuk menabung.”⁶⁶

Sedangkan menurut Saut Tua Silaen selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“saya membaca brousur tabungan yang saya dapat dari *funding officer*, brousrnya sudah sangat lengkap dan menarik, dan menambah minat saya untuk menabung.”⁶⁷

⁶⁶Tetty Sitompul, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

⁶⁷Saut Tua Silaen, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 28 Desember 2016

Serta ada juga pendapat yang sama yang diungkapkan oleh Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“sosialisasi yang dilakukan oleh *funding officer* PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat menarik, ditambah dengan brousur tabungan yang lengkap, membuat minat menabung kami jadi bertambah.⁶⁸

Sedangkan menurut Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat selaku nasabah tabungan di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengatakan bahwa :

“selain brousur tabungan yang menarik dan mudah dipahami, sosialisasi yang dilakukan oleh *funding officer* PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangat menarik hati kami untuk menabung.⁶⁹

Adapun menurut Nelly Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu berpendapat bahwa :

“menurut saya, promosi tabungan sudah sangat menarik, baik dari brousur tabungannya dan sosialisasi yang dilakukan di sekolah-sekolah.⁷⁰

Menurut Ospaldo Pangihutan Sihaloha selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan hal yang sama bahwa :

⁶⁸Yohanes Fredi, Jhon Elieser Manalu dan Ekawati Sinaga, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

⁶⁹Juliwati Siagian dan Eva Maria Panurat, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 29 Desember 2016

⁷⁰Nelly Saragih, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 30 Desember 2016

“sosialisasi yang dilakukan oleh *funding officer* PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat menarik, di dukung dengan design brousur tabungan yang lengkap dan menarik, membuat minat menabung kami semakin bertambah.⁷¹

Responden lain yaitu Rita Pasaribu dan Parulian Saragih selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan bahwa :

“promosi tabungan sudah sangat menarik, baik dari design brousur tabungan yang mudah di pahami, serta sosialisasi yang dilakukan di masyarakat sangat menarik minat nasabah untuk menabung.⁷²

Serta Tesalonika Kristiadi selaku nasabah di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengungkapkan juga bahwa:

“sosialisasi yang dilakukan oleh *funding officer* PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat menarik, ditambah dengan design brousur tabungan yang lengkap dan mudah di pahami, membuat minat menabung semakin bertambah.⁷³

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa promosi yang dilakukan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu khususnya produk tabungan, sudah sangat menarik dan dapat mempengaruhi minat menabung, karena brousur tabungan yang diberikan sangat lengkap dan mudah di pahami, serta sosialisasi produk tabungan sanagat menyentuh hati dan menambah minat menabung.

Promosi tabungan yang sangat menarik dilakukan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, tentu sangat mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat

⁷¹Ospaldo Pangihutan Sihaloa, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 30 Desember 2016

⁷²Rita Pasaribu dan Parulian Saragih, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

⁷³Tesalonika Kristiadi, *Nasabah*, Wawancara pada tanggal 3 Januari 2017

Harkat Bengkulu, ini terbukti dari bertambahnya pengetahuan nasabah akan jenis-jenis produk tabungan serta keunggulan produk tabungan yang terdapat pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, serta jumlah nasabah non muslim yang selalu mengalami peningkatan setiap bulanya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Fendy Eko Wijaya selaku Kasi. Pendanaan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, bahwa PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu ini telah berdiri sekitar kurang lebih 20 tahun. Tentu sudah dikenal di kalangan masyarakat sekitarnya, termasuk kalangan masyarakat non muslim. Ini disebabkan adanya sosialisasi dari pihak PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu kepada masyarakat yang ada di kawasan Bengkulu dan sekitarnya termasuk masyarakat non muslim.

Menurut Fendy Eko Wijaya selaku Kasi. Pendanaan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu mengemukakan bahwa:

PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu memiliki macam - macam produk tabungan diantaranya adalah Tabungan Muamalat Umum, Tabungan Siswa Muamalat, Tabungan Qurban & Haji, Tabungan Ku, Akad – akad yang digunakan dalam penyaluran produk tabungan, kelebihan dan kelemahan produk Tabungan Muamalat Umum, persyaratan untuk menjadi nasabah tabungan, jenis tabungan yang dikenakan biaya administrasi bulanan serta besarnya biaya administrasi tabungan perbulannya, kendala yang timbul dari produk tabungan serta trik mengatasinya, dan upaya mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung serta peningkatan jumlah nasabah non muslim yang berminat untuk menabung pada produk Tabungan Muamalat Umum bulan Oktober sampai Desember 2016.⁷⁴

⁷⁴Fendy Eko Wijaya, *Kasi. Pendanaan*, Wawancara pada tanggal 27 Desember 2016

Macam – macam produk tabungan yang terdapat pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu terdiri dari :

a) Tabungan Muamalat Umum

Merupakan tabungan yang diperuntukkan untuk masyarakat umum, baik perorangan maupun lembaga, yang pengambilannya dapat dilakukan setiap hari (jam kerja).

Dengan setoran awal hanya Rp. 100.000.- nasabah sudah bisa mendapatkan bagi hasil setiap bulan. Tabungan ini dikenakan biaya administrasi perbulan yang sangat ringan. Pada tabungan ini nasabah tidak perlu khawatir tabungannya akan berkurang, karena bagi hasil yang diterima nasabah setiap bulannya akan dapat menutupi biaya administrasi perbulannya, jika saldo yang ada dalam tabungannya minimal Rp. 500.000.

b) Tabungan Siswa Muamalat

Merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi pelajar dari tingkat TK sampai SLTA. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi perbulan, tapi nasabah bisa mendapatkan bagi hasil setiap bulan.

c) Tabungan Qurban & Haji

Merupakan tabungan yang diperuntukkan bagi masyarakat yang mempunyai niat untuk Ibadah Haji dan Ibadah Qurban.

d) Tabungan Ku

Merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank – bank di

Indonesia untuk menumbuhkan budaya menabung dan sebagai wujud kepedulian sosial perbankan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk tabungan yang tidak dibebani biaya administrasi.

Dalam penyaluran produk tabungan yang ada di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, akad yang digunakan dalam melaksanakan operasionalnya :

Menurut Fendy Eko Wijaya selaku Kasi. Pendanaan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, akad yang digunakan dalam penyaluran produk tabungan yaitu :

a) Akad dengan menggunakan prinsip *Mudharabah*

Yaitu dengan menggunakan nisbah bagi hasil. Dimana nasabah sebagai *Shahibul Maal* / pemilik modal (penabung) dan bank sebagai *Mudharib* / pengelola simpanan. Dengan porsi nisbah bagi hasil produk tabungan sebagai berikut :

Tabel 4.1
Nisbah Bagi Hasil Produk Tabungan Akad *Mudharabah*

Nama Produk Tabungan	Nisbah Bagi Hasil	
	Nasabah	Bank
Tabungan Muamalat Umum	20	80
Tabungan Siswa Muamalat	10	90
Tabungan Qurban	15	85
Tabungan Haji	15	85

Sumber : PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu (2016)

b) Akad dengan menggunakan prinsip *Wadiah*

Merupakan titipan nasabah yang sewaktu – waktu dapat diambil pada jam kerja. Bank tidak memberikan bagi hasil, tetapi memberikan bonus atas simpanan nasabah sesuai dengan ketentuan dari bank.

Pada produk Tabungan Muamalat Umum yang ada di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, terdapat kelebihan dan kelemahan :

Menurut Fendy Eko Wijaya selaku Kasi. Pendanaan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, kelebihan dan kelemahan dari produk Tabungan Muamalat Umum yang ada di PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yaitu :

a) Kelebihan produk Tabungan Muamalat Umum

- 1) Saldo awal pembukaan rekening tabungan minimal Rp. 100.000.- nasabah sudah bisa mendapatkan bagi hasil setiap bulan.
- 2) Penarikan tabungan dapat dilakukan setiap hari (jam kerja).
- 3) Biaya administrasi per bulannya sangatlah kecil, yaitu Rp. 500,-
- 4) Persyaratan mudah, cukup Foto copy KTP untuk nasabah perorangan.
- 5) Saldo yang tersisa pada setiap penarikan dana minimal Rp. 10.000.-
- 6) Simpanan nasabah aman, karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

- b) Kelemahan produk Tabungan Muamalat Umum
 - 1) Transaksi setoran tabungan maupun penarikan tabungan, masih bersifat tunai.
 - 2) Belum tersedianya kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM).
 - 3) Apabila nasabah ingin menerima transferan dari luar bank untuk di masukkan ke rekening Tabungan Muamalat Umum, belum bisa dilakukan karena rekening tabungan yang masih belum online.

Persyaratan untuk menjadi nasabah tabungan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu :

Menurut Fendy Eko Wijaya selaku Kasi. Pendanaan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, persyaratan untuk menjadi nasabah tabungan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu :

- a) Mengisi formulir permohonan pembukaan rekening tabungan.
- b) Mengisi Akad Tabungan.
- c) Mengisi blanko Know Your Customer (KYC).
- d) Mengisi blanko data ahli waris yang di tunjuk.
- e) Memperlihatkan kartu identitas ASLI yang masih berlaku (KTP/SIM /Kartu Pelajar).
- f) Melampirkan foto copy kartu identitas yang masih berlaku (KTP/SIM/Kartu Pelajar).
- g) Melampirkan foto copy kartu Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
- h) Memberikan data yang benar dan akurat, serta menjamin kebenaran data yang diberikan kepada pihak bank.

Jenis produk tabungan yang dikenakan biaya administrasi bulanan, serta biaya administrasi tabungan perbulan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu :

Menurut Fendy Eko Wijaya selaku Kasi. Pendanaan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, jenis produk tabungan yang dikenakan biaya administrasi bulanan, serta besarnya biaya administrasi tabungan perbulan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu yaitu :

- a) Jenis produk tabungan yang dikenakan biaya administrasi bulanan
 - 1) Tabungan Muamalat Umum
 - 2) Tabungan Qurban
 - 3) Tabungan Haji
- b) Besarnya biaya administrasi tabungan perbulan
 - 1) Tabungan Muamalat Umum (Rp. 500,- / bulan)
 - 2) Tabungan Qurban (Rp. 500,- / bulan)
 - 3) Tabungan Haji (Rp. 500,- / bulan)

Kendala yang timbul dari produk tabungan, serta trik-trik terjitu dari PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam menanggulangi kendala yang muncul :

Menurut Fendy Eko Wijaya selaku Kasi. Pendanaan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, kendala yang timbul dari produk tabungan, serta trik-trik terjitu dari PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam menanggulangi kendala yang muncul yaitu :

- a) Kendala yang timbul dari produk tabungan
 - 1) Belum tersedianya kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM).
 - 2) Apabila nasabah ingin menerima transferan dari luar bank untuk di masukkan ke rekening tabungan, belum bisa dilakukan karena rekening tabungan yang masih belum online.
- b) Trik-trik terjitu dari PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam menanggulangi kendala yang timbul dari produk tabungan
 - 1) Melakukan penjemputan setoran tabungan ke sekolah - sekolah yang sudah menjalin kerja sama dengan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, serta penjemputan setoran tabungan ke rumah - rumah masyarakat yang rutin menabung.
 - 2) Melayani penarikan tabungan di sekolah - sekolah yang sudah menjalin kerja sama dengan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, serta melayani penarikan tabungan di rumah - rumah masyarakat yang rutin menabung.
 - 3) Memberikan penjelasan kepada nasabah yang ingin melakukan transfer ke rekening tabungan yang ada pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, dengan memberikan alternatif nomor rekening tabungan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu pada Bank Syariah Mandiri (BSM), kemudian setelah transferan terkirim barulah pihak PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu melakukan pemindah bukuan ke rekening nasabah yang ada pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.

Dalam hal penghimpunan dana, terutama produk tabungan, upaya PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung, serta persentase nasabah non muslim yang berminat untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu :

Menurut Fendy Eko Wijaya selaku Kasi. Pendanaan PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, upaya PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dalam mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung, serta peningkatan jumlah nasabah non muslim yang berminat untuk menabung pada produk Tabungan Muamalat Umum bulan Oktober sampai Desember 2016 yaitu :

- a) Upaya yang dilakukan dalam mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu
 - 1) Melakukan sosialisasi produk tabungan
 - 2) Melakukan promosi produk tabungan
 - 3) Memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan
 - 4) Menjaga reputasi bank agar tetap baik
 - 5) Memberikan *profit sharing* yang kompetitif
 - 6) Melakukan penjemputan setoran tabungan, serta melayani penarikan tabungan di luar kantor.
- b) Peningkatan jumlah nasabah non muslim yang berminat untuk menabung pada produk Tabungan Muamalat Umum bulan Oktober sampai Desember 2016

Tabel 4.2
Peningkatan jumlah nasabah non muslim yang berminat untuk menabung
pada produk Tabungan Muamalat Umum
bulan Oktober sampai Desember 2016

Jumlah Nasabah Non Muslim	Tahun 2016		
	Oktober	November	Desember
	35	40	45

Sumber : PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu (2016)

BAB V

PENUTUP

I. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang penulis lakukan kepada pihak PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu dan nasabah non muslim yang berminat menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwasannya:

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menabung pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

- a) Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat strategis dan mudah di jangkau karena berada pada daerah masyarakat yang sumber ekonominya cukup menunjang, seperti pedagang, petani karet dan petani sawit. Lokasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu juga sangat terjangkau, karena berada di pinggir jalan raya Bengkulu-Seluma.
- b) Pelayanan yang diterapkan pada PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat memuaskan, karena setiap nasabah yang datang selalu disambut dengan senyum, sapa, dan salam. Selain itu, petugas *funding officer* nya bersedia menjemput setoran tabungan ke rumah nasabah dan sekolahan tempat nasabah bekerja.

- c) Reputasi PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu sangat baik dalam mempengaruhi minat menabung, karena setiap nasabah yang menyimpan uangnya dalam bentuk tabungan, senantiasa merasakan rasa aman dan nyaman.
- d) *Profit Sharing* yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu pada produk tabungan sudah sangat kompetitif dan dapat mempengaruhi minat menabung, karena setiap nasabah yang menyimpan uangnya dalam bentuk tabungan, senantiasa merasakan kepuasan terhadap *profit sharing* yang diberikan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu.
- e) Promosi yang dilakukan oleh PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu khususnya produk tabungan, sudah sangat menarik dan dapat mempengaruhi minat menabung, karena brosur tabungan yang diberikan sangat lengkap dan mudah di pahami, serta sosialisasi produk tabungan yang menyentuh hati dan menambah minat menabung.

J. Saran-saran

Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi berbagai pihak sebagai sebuah masukan yang bermanfaat demi kemajuan kehidupan di masa mendatang. Adapun pihak-pihak tersebut, antara lain:

1. Bagi Nasabah Non Muslim

Produk yang di tawarkan dalam bentuk tabungan seyogianya dapat memberikan pengaruh bagi minat menabung para nasabah untuk melakukan kegiatan menabung secara kontinuitas. Di samping itu, dapat memicu minat menabung nasabah non muslim lainnya untuk ikut menabung.

2. Bagi BPRS Muamalat Harkat Bengkulu

Dengan adanya minat menabung yang besar dari nasabah non muslim, maka dapat dijadikan tolak ukur untuk meningkatkan kualitas produk tabungan sehingga dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

3. Bagi Masyarakat

Penelitian ini dapat memberikan gambaran yang besar untuk menuntun elemen bangsa termasuk non muslim menuju pengembangan produk-produk perbankan syariah yang tentunya memberikan manfaat yang besar bagi masyarakat dari produk yang diberikan. Semoga seluruh elemen masyarakat Indonesia termasuk termasuk non muslim, dapat senantiasa berkerjasama dalam mengembangkan ekonomi Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Sholeh. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana
- A. Karim, Adiwarmam. 2011. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers
- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2002. *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani
- Arifin, Zainul . 2009. *Dasara-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Azkia Publizher
- Arikonto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Bank Indonesia. 2005. *Potensi, Preferensi dan Perilaku masyarakat terhadap Bank syariah di Sumatera Selatan*. http://www.bi.go.id/id/publikasi/perbankan-dan-stabilitas/syariah/Pages/syariah_sumsel.aspx, pada hari Jum'at, tanggal 13 November 2015, Pukul 15.20 WIB.
- B.N. Marbun. 2003. *Kamus Manajemen*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan
Brousur PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu
- Departemen Agama Republik Indonesia. 2010. *Al Hikmah: Alquran dan Terjemahannya*. Bandung: CV Penerbit Diponegoro
- Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Hartimbul Ginting, Nembah F. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Yrama Widya
- Hamaemah, *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Etnis China Non-Muslim Menjadi Nasabah di Bank syariah dan Implikasinya Terhadap strategi Pemasaran*, dikutip dari <http://one.indoskripsi.com/judul-skripsi/ekonomi/Faktor-faktor-Yang-Mempengaruhi-Etnis-China-Non-Muslim-Menjadi-Nasabah-di-Bank-syariah-dan-Implikasinya-Terhadap-strategi-Pemasaran>, pada hari Jum'at, tanggal 13 November 2015, Pukul 16.20 WIB.
- Hendri Tanjung dan Abrista Devi. 2013. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing

- Hurriyati, Ratuh. 2005. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen Fokus Pada Konsumen Kartu Kredit Perbankan*. Bandung: Alfabeta
- Irma Devita Purnamasari & Suswinarno. 2011. *Akad Syariah*. Bandung: Kaifa PT Mizan Pustaka Anggota IKAPI.
- Jaali. 2008. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Kartajaya Hermawan, dan Muhammad Syakir Sula. 2006. *Syari'ah Marketing*. Bandung: PT Mizan Pustaka
- Karim, Adiwarman. 2001. *Ekonomi islam Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Gema Insani
- Khristianto, Wheny dan Rifa'i, Ahmad. 2004. *Pengaruh Beberapa Faktor Psikologi pada Pengambilan Keputusan Masyarakat Untuk Menjadi Anggota Bank Perkreditan Syariah (BPRS)*. ISTECS Jurnal Kebijakan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Volume V
- PT. BPRS Muamalat Harkat Bengkulu. 2016
- Slameto. 2003. *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Sudarsono Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Ekonisia
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- Sumarwan, Ujang. 2004. *Perilaku Konsumen Teoridan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Umar Husein. 2005. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syari'ah Martono. 2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain.*, Yogyakarta: Ekonosia
- Winarno Sigit, dan Sujana Ismaya, SE. 2003. *Kamus Besar Ekonomi*. Bandung: Pustaka Grafika
- Wayan Nurkencana, *Evaluasi Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2006), h. 229

LAMPIRAN

FOTO WAWANCARA

