

**MINAT NASABAH BANK SINARMAS SYARIAH
CABANG BENGKULU TERHADAP TABUNGAN
SIMANTAB QURBAN**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

OLEH :

SITI MUNAWAROH
NIM: 1611140156

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2021 M/ 1442 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Siti Munawaroh, NIM: 1611140156 dengan judul “Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan Simantab Qurban”, program studi Perbankan Syariah, Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan 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.

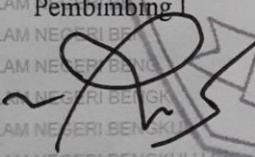
Bengkulu, 25 Januari 2021

12 Jumadil akhir 1442 H

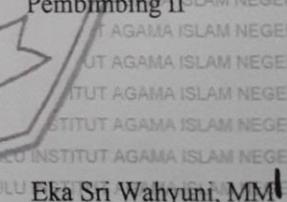
Mengetahui

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Nurul Hak, MA

NIP. 196606161995031002


Eka Sri Wahyuni, MM

NIP. 197705092008012014



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

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51771 Fax. (0736) 51171 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul : **"Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan Simantab Qurban"**, oleh **Siti Munawaroh NIM. 1611140156**, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jum'at
Tanggal : 05 Februari 2021 M / 23 Jumadil Akhir 1442 H

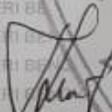
Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

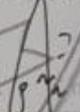
Bengkulu, 17 Februari 2021 M
4 Rajab 1442 H

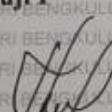
Tim Sidang Munaqasyah

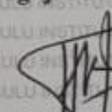
Ketua

Sekretaris

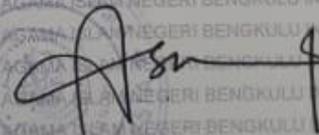

Dra. Hj. Fatimah Yunus, MA
NIP. 19630319200032003
Penguji I


Aan Shar, M.M.
NIP. 198908062019031008
Penguji II

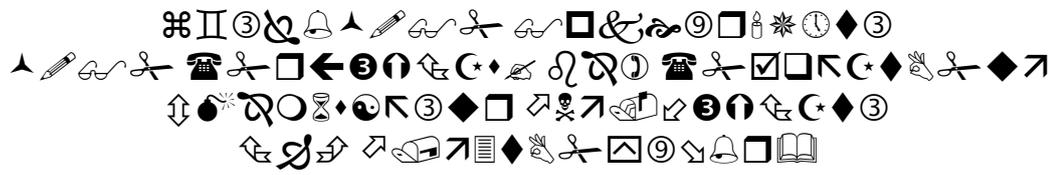

Dra. Hj. Fatimah Yunus, MA
NIP. 19630319200032003


Andi Harpepen, M.Kom
NIDN. 201412801

Mengetahui
Dekan


Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

MOTTO



“Hai orang-orang mukmin, jika kamu menolong (agama) Allah,
niscaya Dia akan menolongmu dan meneguhkan kedudukanmu.”

(Q.S Muhammad ayat 7)

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT. Skripsi ini kupersembahkan teruntuk orang-orang tercinta yaitu:

- ✚ Bapak (Ananto Pratikno) dan Ibu (Partima) tercinta, terkasih, tersayang, yang senantiasa merawat, menjaga dan mendidiku hingga sekarang aku dapat menyelesaikan skripsiku dengan baik. Terima kasih untuk kerja keras, usaha, lelahmu dan doa yang telah kalian berikan, insyaallah secepatnya aku akan mewujudkan impian serta cita-citaku dan mengukir air mata kebahagiaan diwajah kalian.
- ✚ Keluarga, Saudara-saudaraku tersayang, adikku (Zikri Amrullah), paman, bibi, dan saudara persepupuan yang telah menyemangatiku dan mendoakan disetiap kegiatanku, terima kasih yang tak terhingga untuk kalian.
- ✚ Sahabah-sahabat terbaik, terhebat dan seperjuangan; Squad 20+ (Monita, Yola, Dhea, Atul dan Yeni) yang menemani dari awal perkuliahan.
- ✚ Teman ngopi (Ngobrol Perkara Iman); Winda, Sela, Tanjung, Kurnia, dan Istiqomah yang telah mendukung, meminjamkan kosan sebagai basecamp, selalu mengingatkan dalam kebaikan dan memberi semangat.
- ✚ Seluruh anggota KAMMI Komisariat Al Fath IAIN Bengkulu yang selalu mendukung.
- ✚ Teman-teman lingkaran surga.
- ✚ Sahabat-sahabat Perbankan Syariah Lokal E Angkatan 2016 yang telah memberikan tawa, canda selama perjuangan bersama, semoga kita bisa mencapai cita-cita yang kalian inginkan.
- ✚ Teruntuk kalian yang bertanya “kapan wisuda?”. Terima kasih, pertanyaan kalian menjadi motivasi tersendiri.
- ✚ Agamaku, Bangsaku, kampusku dan Almamaterku yang telah mengiringi langkahku dalam menggapai cita-cita.

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi dengan judul “Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan Simantab Qurban”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan 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 ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, Januari 2021 M
Jumadil Akhir 1442 H

Mahasiswa yang menyatakan



Siti Munawaroh
NIM. 1611140156

SURAT PERNYATAAN

Nama : Siti Munawaroh

NIM : 1611140156

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan Simantab Qurban

Telah melakukan verifikasi plagiasi melalui program <https://plagiarismsmallseotools.www.com/> Skripsi yang bersangkutan **dinyatakan dapat diterima.**

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya, dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan dilakukan peninjauan kembali.

Bengkulu, Januari 2021

Mengetahui

Tim Verifikasi

Yang menyatakan


Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002


Siti Munawaroh
NIM. 1611140156

ABSTRAK

Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan
Simantab Qurban

Oleh Siti Munawaroh, NIM 1611140156

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana minat nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu terhadap tabungan simantab qurban dan untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu jika memilih produk tabungan simantab qurban. Penelitian ini dilakukan di Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu, kemudian untuk subjek penelitian adalah nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu. teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu belum memiliki minat untuk menabung pada produk tabungan simantab qurban dan kendala yang membuat nasabah belum tertarik pada produk tabungan simantab qurban, yaitu; Takut tidak bisa menabung secara rutin karena nominal tabungan Simantab Qurban cukup besar, dan adanya kebutuhan lain.

Kata Kunci: *Minat Nasabah, Tabungan Simantab Qurban*

ABSTRACT

The Interest of the Bengkulu Branch of Bank Sinarmas Syariah Customers to the
Simantab Qurban Savings

By Siti Munawaroh, NIM 1611140156

The purpose of this study was to determine how the interest of customers of Bank Sinarmas Syariah Bengkulu branch to Simantab qurban savings and to find out what obstacles faced by customers of Bank Sinarmas Syariah Bengkulu branch when choosing a savings product Simantab qurban. This research was conducted at the Bengkulu branch of Sinarmas Syariah Bank, then the research subjects were customers of the Bengkulu branch of Bank Sinarmas Syariah. Data collection techniques used were interviews, observation, and documentation. The results of this study indicate that: Customers of Bank Sinarmas Syariah Bengkulu branch do not have the interest to save on the simantab qurban savings product and the constraints that make customers not interested in the Simantab qurban savings product, namely; Fear of not being able to save regularly because the nominal savings of Simantab Qurban are quite large, and there are other needs.

Keywords: *Customer Interest, Simantab Qurban Savings*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT. Tuhan semesta alam, berkat rahmat, taufik dan inayah-Nyalah, skripsi ini dapat terwujud. Sholawat serta salam semoga tetap terlimpah pada Nabi kita Muhammad SAW, beserta keluarga sahabatnya dan kepada seluruh umat Islam selaku pengikutnya, semoga kita semua mendapatkan syafa'atnya di yaumul qiamat nanti. Skripsi ini merupakan penelitian yang diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. sebagai salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E), Penulis persembahkan skripsi ini untuk kedua orang tua penulis yaitu Ayah dan Ibunda dari penulis.

Adapun hambatan yang didapati baik dari segi moril maupun materil, namun berkat pertolongan ALLAH SWT dan kesungguhan, bantuan, motivasi, serta bimbingan dari berbagai pihak akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis akan menyampaikan rasa terimakasih yang teramat sangat kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin.M,M.Ag,M.H. Selaku rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

4. Yosy Arisandy, MM selaku Ketua Prodi perbankan syariah Syariah Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
5. Dr. Nurul Hak, MA selaku Pembimbing I yang telah memberikan arahan dan motivasi selama bimbingan skripsi.
6. Eka Sri Wahyuni, MM selaku Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan motivasi selama bimbingan skripsi.
7. Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmunya kepada penulis, semoga Bapak dan Ibu Dosen selalu dalam rahmat dan lindungan Allah SWT. Sehingga ilmu yang telah diajarkan dapat bermanfaat.
8. Pimpinan beserta para staf Perpustakaan, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, atas segala kemudahan yang diberikan kepada penulis untuk mendapatkan referensi yang mendukung penyelesaian penelitian ini.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Akhirnya penulis berharap dan berdo'a semoga amal baik dari semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini mendapatkan balasan pahala dari rahmat Allah SWT. Demi kesempurnaan skripsi ini, penulis harapkan dari semua pihak kritik dan sarannya dan semoga apa yang telah ditulis dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. *Aamiin ya Rabbal alamin.*

Bengkulu, Januari 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PERNYATAAN	vi
HALAMAN PERNYATAAN PLAGIASI	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Kegunaan Penelitian	9
E. Penelitian Terdahulu	10
F. Metode Penelitian	17
1. Jenis penelitian dan Pendekatan Penelitian	17
2. Lokasi Penelitian	17
3. Subjek/Informan Penelitian	18
4. Sumber dsan Teknik Pengumpulan Data	18
5. Teknik Analisis Data	20
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Manajemen Pemasaran Bank Syariah	23
1. Definisi Manajemen	23
2. Definisi Pemasaran	26
3. Manajemen Pemasaran Bank Syariah	28
B. Minat Nasabah	31
1. Pengertian Minat	31
2. Indikator Minat	32
3. Pengertian Nasabah	33
C. Tabungan Simantab Qurban	34
1. Tabungan Simantab Qurban	36
2. Fatwa Tentang Tabungan Pada Perbankan Syariah	37
3. Fatwa DSN-MUI Tentang Tabungan	38

D. Akad Tabungan Simantab Qurban	39
1. Akad Mudharabah	39
2. Syarat-syarat mudharabah	40
3. Jenis-jenis akad mudharabah	41
BAB III Gambaran Umum Objek Penelitian	
A. Profil Lemaga Bank Sinarmas Syariah	43
1. Visi Bank Sinarmas Syariah	43
2. Misi Bank Sinarmas Syariah	43
B. Sejarah Bank Sinarmas Syariah KCS Bengkulu	44
C. Produk dan Operasional	45
1. Tabungan	46
2. Giro Simas IB	47
D. Struktur Organisasi dan Manajemen	49
BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan	
A. Hasil Penelitian	50
1. Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan Simantab Qurban	51
2. Kendala apa saja yang dihadapi nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu jika memilih produk tabungan simantab qurban	55
B. Pembahasan	56
BAB V Penutup	
A. Kesimpulan	61
B. Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN-LAMPIRAN	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Blanko pengajuan Judul Proposal Skripsi

Lampiran 2 : Daftar Hadir Seminar Proposal

Lampiran 3 : Halaman Pengesahan Proposal

Lampiran 4 : Surat Penunjukan SK Pembimbing

Lampiran 5 : Pedoman Wawancara

Lampiran 6 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 7 : Lembar Bimbingan Skripsi I

Lampiran 8 : Lembar Bimbingan Skripsi II

Lampiran 9 : Brosur Tabungan Simantab Qurban

Lampiran 10 : Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia sebagai makhluk hidup selalu dihindangi dan kompleksitas permasalahan yang tidak bisa terlepas dari kegiatan-kegiatan ekonomi yang berorientasi pada aspek pemenuhan kebutuhan sehari-hari atau kegiatan ekonomi. Oleh karena itu, manusia sebagai subjek ekonomi oleh Islam di bebani untuk berikhtiar dan berusaha sesuai dengan kadar potensinya.¹

Adapun eksistensi dari kegiatan ekonomi satunya adalah fungsi perbankan di Indonesia baik untuk masyarakat, industry besar, menengah atau bawah mempunyai peranan dan pengaruh yang sangat signifikan. Hal ini terjadi karena kebutuhan akan bank baik untuk penguatan modal atau penyimpanan uang oleh masyarakat serta memberikan rasa aman, nyaman dalam transaksi perbankan. Kehadiran Bank Syariah merupakan salah satu solusi untuk menambah kepercayaan terhadap kegiatan perbankan khususnya di Indonesia.²

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut dengan *financial intermediary*. Artinya, lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu,

¹ Edy Wibowok & Untung Hendi, *Mengapa Memilih Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), h. 2

² Edy Wibowok & Untung Hendi, *Mengapa...* h. 2

usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama. Kegiatan dan usaha bank akan selalu terkait dengan komoditas, antara lain:

1. Memindahkan uang.
2. Menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening.
3. Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat berharga lainnya.
4. Membeli dan menjual surat-surat berharga.
5. Membeli dan menjual cek, surat wesel, kertas dagang.
6. Memberi jaminan bank.

Untuk menghindari pengoperasian bank dengan sistem bunga Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Dengan kata lain, Bank Islam lahir sebagai salah satu solusi alternatif terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba.³

Perbankan syariah dalam peristilahan international dikenal sebagai *Islamic Banking* atau juga disebut *interest-free-banking*. Peristilahan dengan menggunakan kata *Islamic* tidak dapat dilepaskan dari asal isil system perbankan syariah itu sendiri. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respons dari kelompok ekonom dan praktisi perbankan Muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam.

³Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014),h. 3

Utamanya adalah berkaitan dengan pelarangan praktik riba, kegiatan *maisir* (spekulasi), dan *gharar* (ketidakjelasan).⁴

Seiring digulirnya sistem perbankan syariah pada pertengahan tahun 1990-an di Indonesia, lembaga-lembaga keuangan mempunyai kedudukan yang sangat penting sebagai lembaga ekonomi berbasis syariah ditengah proses pembangunan ekonomi. Berdirinya lembaga keuangan syariah merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsip-prinsip dalam hukum ekonomi Islam, selanjutnya direferensikan dalam bentuk pranata ekonomi Islam.⁵

Bank syariah adalah bank yang beroperasi tanpa mengandalkan bunga. Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Quran dan hadis. Antonio dan Perwata atmaja membedakan dua pengertian, yaitu bank Islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip syariat Islam. Bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan prinsip syariat Islam dan tata cara beroperasinya mengacu pada ketentuan-ketentuan Al-Quran dan hadis. Adapun bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariat Islam adalah bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariat Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.⁶

Bank syariah ialah bank yang berasaskan antara lain pada asas kemitraan, keadilan, transparansi dan universal serta melakukan kegiatan

⁴ Muhamad, *Manajemen...* h. 1

⁵ Hendi Suhendi, *BMT dan Bank Islam*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), h. 5

⁶ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h.15

usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Kegiatan bank syariah merupakan implementasi dari prinsip ekonomi Islam dengan karakteristik, antara lain :

1. Pelarangan riba dalam berbagai bentuknya.
2. Tidak mengenal konsep nilai waktu dari uang (*time-value of money*.)
3. Konsep uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas.
4. Tidak diperkenankan melakukan kegiatan yang bersifat spekulatif.
5. Tidak diperkenankan menggunakan dua harga untuk satu barang.
6. Tidak diperkenankan dua transaksi dalam satu akad.⁷

Dalam Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 disebutkan bahwa “Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.”⁸

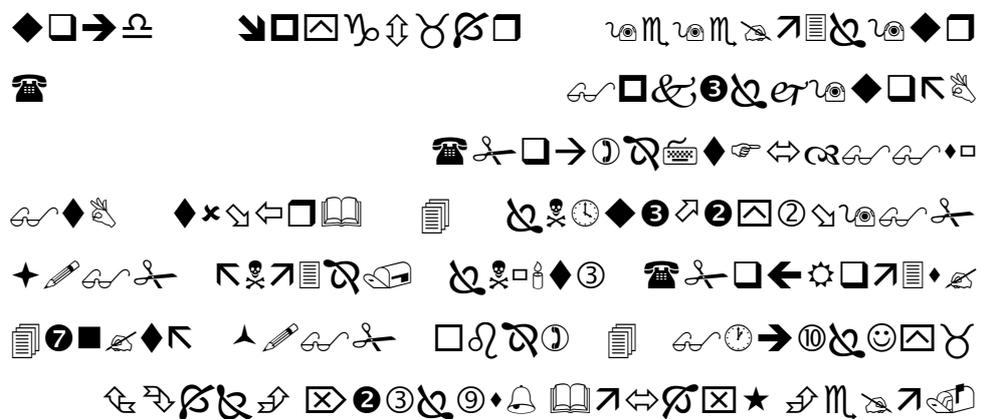
Dukungan terhadap perbankan syariah semakin kuat dengan disahkannya Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah tersebut. Pada oktober 2009, telah ada 6 Bank Umum Syariah (BUS) dan 25 Unit Usaha Syariah (UUS) dengan total asset seberap Rp59,68 Triliun (2,4% dibandingkan dengan asset bank Konvensional) dan berhasil menyerap lebih dari 17 ribu pekerja. Data ini belum termasuk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).⁹

⁷Muhamad, *Manajemen...* h. 5

⁸ Khaerul Umam, *Manajemen...* h.16

⁹ Khaerul Umam, *Manajemen...*, h. 23

Untuk mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah maka lembaga keuangan syariah perlu menjaga citra positif dimata masyarakat, untuk mempertahankan citra ini dapat dibangun melalui kualitas produk, kualitas promosi, kualitas harga dan kualitas tempat atau keamanan. Untuk meningkatkan citra lembaga keuangan syariah maka perlu menyiapkan karyawan yang mampu menangani kebutuhan nasabahnya yang biasa disebut *Customer Service*. Mengenai konsep persaingan terlukis didalam Al-Quran pada surah Al-Baqarah ayat 148.¹⁰



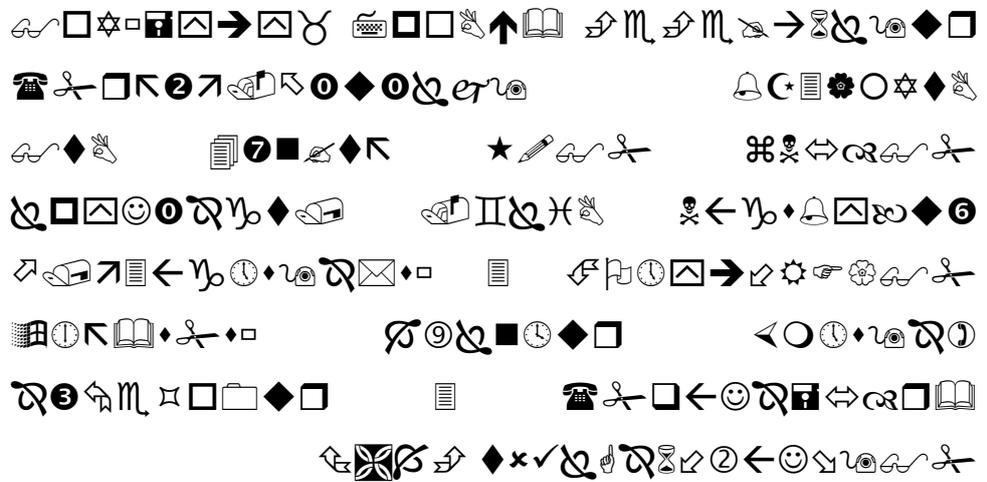
Artinya : “*dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu*”.

Perbankan syariah di Indonesia tahun 2010 menargetkan 5% *market share* dari pengguna layanan perbankan di seluruh Indonesia, dan

¹⁰ Depag RI, *Ensiklopedi Islam di Indonesia*, (Jakarta Ditjen Binbaga Islam Proyek Peningkatan Prasarana dan Sarana PTA/ IAIN, 1992/ 1993), h. 22

pondasi utama untuk mencapai target *market share* tersebut adalah pemasaran.¹¹

PT. Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu yang mengeluarkan produk-produknya, salah satunya adalah tabungan Simantab Qurban, dengan menjalankan sistem kerjanya untuk memberikan yang terbaik dan menguntungkan untuk pemilik modal, tabungan Qurban merupakan media penyimpanan dana dalam bentuk tabungan diperuntukkan bagi masyarakat untuk merencanakan investasi. Dimana ada dalil mengenai berqurban,yaitu: Allah berfirman dalam Alquran Surah al-Hajj/22:34.¹²



Artinya : “*dan bagi tiap-tiap umat telah Kami syariatkan penyembelihan (Qurban), supaya mereka menyebut nama Allah terhadap binatang ternak yang telah direzkikan Allah kepada mereka, Maka Tuhanmu ialah Tuhan yang Maha Esa, karena itu berserah dirilah kamu*

¹¹ Herry Susanto & Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 5
¹² Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Surabaya: Halim), Surah al-Hajj/ ayat 34

kepada-Nya. dan berilah kabar gembira kepada orang-orang yang tunduk patuh (kepada Allah).”

Dari ayat diatas, Allah telah menetapkan syariat bagi tiap-tiap manusia termasuk didalamnya syariat kurban. Seseorang yang berkorban berarti telah menumpahkan darah binatang untuk mendekatkan dirinya kepada Allah dan ingin mencari keridaan Allah. Allah memerintahkan kepada orang-orang yang berkorban itu agar mereka menyebut dan mengagungkan nama Allah waktu menyembelih binatang kurban itu, dan agar mereka mensyukuri nikmat Allah itu ialah berupa binatang ternak, seperti unta, lembu, kambing dan sebagainya yang merupakan rezeki dan makanan yang halal bagi mereka.¹³

Tabungan Simantab Qurban merupakan solusi mudah untuk merencanakan dana ibadah qurban sejak dini. Dengan adanya tabungan Simantab Qurban, wujudkan niat ibadah Qurban semakin mudah, cukup menabung Rp. 300.000,- per bulan, nasabah bisa mewujudkan niat ibadah Qurban saat hari raya Idul Adha dan langsung mendapatkan hadiah menarik.

Berikut keunggulan produk Tabungan Simantab Qurban :

1. Fitur auto debit yang mempermudah nasabah untuk melakukan setoran rutin bulanan.
2. Solusi mudah mewujudkan rencana Ibadah Qurban.
3. Bagi hasil yang kompetitif.

¹³ Al-Quran Surah Al-Hajj: 34

4. Bebas biaya administrasi bulanan.

Tabel: 1.1
Fitur Tabungan Simantab Qurban

Akad	Mudharabah Mutlaqah
Mata Uang	IDR
Jenis Rekening	Rekening Perorangan
Syarat Pembukaan Rekening	Fotokopi KTP/SIM & NPWP
Setoran Bulanan	Min. Rp 300.000,-(berlaku kelipatan)
Jangka Waktu Menabung	6 Bulan s/d > 12 bulan
Biaya Administrasi	Gratis ¹⁴

Sumber: Brosur Tabungan Simantab Qurban

Pada umumnya kendala yang dihadapi masyarakat tidak memiliki biaya untuk melakukan qurban dan semua itu solusinya adalah menabung, oleh karena itu dengan adanya produk tabungan qurban bisa mengurangi beban masyarakat yang ingin berqurban.¹⁵ Bank Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu telah melakukan upaya sosialisasi dan promosi dalam

¹⁴ Brosur Tabungan Simantab Qurban Bank Sinarmas Syariah

¹⁵Mira Apridayanti, Skripsi : “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Qurban Pada Lembaga Amil Zakat Swadaya Ummah Pekanbaru”, (Riau: IAIN Sultan Syarif Kasim, 2013), h. 4

berentuk brosur, namun produk tabungan qurban yang ada di PT. Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu sampai saat ini belum memiliki nasabah, karena tabungan qurban bukan merupakan produk utama, sehingga belum terlalu dikenal oleh masyarakat.¹⁶

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengetahui dan mempelajari tentang bagaimana minat nasabah bank Sinarmas Syariah terhadap produk tabungan Simantab Qurban di bank Sinarmas cabang Bengkulu dalam bentuk laporan skripsi dengan judul **“Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan Simantab Qurban”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang di atas, masalah pokok yang akan dibahas adalah:

1. Bagaimana minat nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu terhadap tabungan simantab qurban?
2. Kendala apa saja yang dihadapi nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu jika memilih produk tabungan simantab qurban?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui minat nasabah Bank Sinarmas syariah cabang Bengkulu terhadap tabungan simantab qurban.

¹⁶Wawancara dengan *Head Operation*, Anton, tanggal 26 Nopember 2019 di Bank Sinarmas Syariah Kota Bengkulu

2. Untuk mengetahui Kendala yang dihadapi nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu jika memilih produk tabungan simantab qurban

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini akan memberikan manfaat bagi pengembangan pengetahuan tentang minat nasabah terhadap Produk Simantab Qurban pada PT. Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu.

2. Kegunaan Praktis

- a. Bagi kalangan akademisi atau praktisi diharapkan dapat dijadikan referensi dan dasar untuk melakukan penelitian sejenis di masa yang akan datang.
- b. Bagi perbankan syariah diharapkan dapat memberikan manfaat dalam pemasaran produk Simantab Qurban.
- c. Bagi masyarakat diharapkan bisa menjadi informasi tentang produk Simantab Qurban.

E. Penelitian Terdahulu

Pertama, penelitian oleh Wida Ainina pada tahun 2018 yang berjudul “Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta)”¹⁷. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Minat nasabah menabung di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta. Faktor-faktor yang

¹⁷ Wida Ainina, Skripsi : “*Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta*”, Skripsi pada jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Islam Indonesia 2018

mempengaruhi minat nasabah yaitu kepercayaan, lokasi, dan kualitas pelayanan terhadap nasabah di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta. Jenis penelitian ini menggunakan data primer dengan penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta. Adapun metode pengambilan sample menggunakan teknik nonprobabilitas. Analisis data menggunakan regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Variabel kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah. Variabel Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah. Variabel Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Menabung Nasabah.¹⁸

Kedua, penelitian oleh Sindi Kurniawan 2019 yang berjudul “Minat Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Terhadap Layanan *Fintech* Gerai Muamalah IB” dengan menggunakan metode kualitatif, menyimpulkan bahwa mahasiswa memiliki ketertarikan terhadap Gerai muamalat akan tetapi mahasiswa belum memiliki minat untuk bergabung dengan Gerai muamalat dikarenakan faktor tanggung jawab atas pendidikan dan persyaratan yang cukup rumit mengharuskan untuk berdomisili di daerah tempat tinggal saat ini.¹⁹

Ketiga, penelitian oleh Safaruddin Munthe tahun 2015 yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung

¹⁸ Wida Ainina, Skripsi : “*Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta*”, Skripsi pada jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Islam Indonesia 2018

¹⁹ Sindi Kurniawan, Skripsi : “*Strategi Pemasaran Umrah Insan Hasanah Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu*”, Skripsi pada jurusan Perbankan Syariah IAIN Bengkulu 2018

Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota” dengan menggunakan metode kuantitatif. Berdasarkan hasil pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut: secara simultan variabel bebas yaitu Bagi hasil, pelayanan, religi dan pendapatan mempengaruhi minat menabung di Bank Muamalat sebesar 58,2 %, sedangkan 41,8% dipengaruhi variabel lain yang tidak digunakan dalam model penelitian ini dan secara statistik menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($32,753 > 2,30$) dan untuk mendapatkan pengaruh yang positif dan signifikan maka variabel bebas (bagi hasil, Pelayanan, religi dan pendapatan) lebih kecil dari 0,05 sehingga secara bersamaan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel bebas yaitu (bagi hasil, Pelayanan, religi dan pendapatan) terhadap variabel terikat yaitu preferensi nasabah bank Muamalat karena tingkat signifikan 0,000 lebih kecil dari 0,05 atau hipotesis H_a di terima. Secara parsial akan di gambarkan pengaruh antar variabel independen terhadap variabel dependent sebagai berikut²⁰ : Koefisien regresi bagi hasil sebesar 4,354 ini menunjukkan bahwa variabel berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan pendapatan sebesar 1%, maka kecendrungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank Muamalat akan meningkat sebesar 4,354% dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,354 > 1,698$) sehingga terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bagi Hasil terhadap Minat menabung di Bank Muamalat, hal ini sejalan dengan penelitian yaitu Pendapatan Bank Muamalat memiliki

²⁰ Safruddin Munthe, Thesis : “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota*”, Thesis pada jurusan Ekonomi Islam Pascasarjana IAIN Sumatera Utara

hubungan positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah Bank Muamalat di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan. Artinya semakin tinggi tingkat pendapatan nasabah yang mencerminkan makin banyak juga harta yang dimiliki sehingga semakin maraknya kegiatan tabungan ke Bank Muamalat.²¹

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Raja Sakti Putra Harhap yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan” pada tahun 2016. Berdasarkan hasil pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut: secara simultan variabel bebas yaitu pelayanan, religi dan pendapatan mempengaruhi minat menabung di Bank Muamalat sebesar 58,2 %, sedangkan 41,8% dipengaruhi variabel lain yang tidak digunakan dalam model penelitian ini dan secara statistik menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($32,753 > 2,30$) dan untuk mendapatkan pengaruh yang positif dan signifikan maka variabel bebas (Pelayanan, religi dan pendapatan) lebih kecil dari 0,05 sehingga secara bersamaan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel bebas yaitu (Pelayanan, religi dan pendapatan) terhadap variabel terikat yaitu preferensi nasabah bank Muamalat karena tingkat signifikan 0,000 lebih kecil dari 0,05 atau hipotesis H_a di terima. Secara parsial akan di gambarkan pengaruh antar variabel independen terhadap variabel

²¹ Safruddin Munthe, Thesis : “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota*”, Thesis pada jurusan Ekonomi Islam Pascasarjana IAIN Sumatera Utara

dependent sebagai berikut²² : Koefisien regresi bagi hasil sebesar 4,354 ini menunjukkan bahwa variabel berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan pendapatan sebesar 1%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank Muamalat akan meningkat sebesar 4,354% dan nilai thitung > ttabel ($4,354 > 1,698$) sehingga terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel pendapatan terhadap Minat menabung di Bank Muamalat, hal ini sejalan dengan penelitian yaitu Pendapatan Bank Muamalat memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah Bank Muamalat di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan. Artinya semakin tinggi tingkat pendapatan nasabah yang mencerminkan makin banyak juga harta yang dimiliki sehingga semakin maraknya kegiatan tabungan ke Bank Muamalat.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Yuliana Siti Chotifah yang berjudul “*Increased Interest in Savings in Islamic Banks through the Ice Channeling Program*” menggunakan metode Kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan Pengdetahuan Pelanggan untuk saluran es memiliki efek positif dan signifikan untuk bunga tabungan di Bank Syariah. Penelitian ini memberikan kontribusi untuk (a) akademisi; sebagai bukti teori, (b) Bank Syariah; informasi yang baik untuk meningkatkan sosialisasi ke pelanggan tentang *Ice Channeling*.²³

²² Raja Sakti Putra Harhap, “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan*”, Jurnal Al-Qasd, Vol 1 No, 1 Agustus 2016, Hal 21-39, ISSN: 2528-5122

²³ Yuliana Siti Chotifah, “*Increased Interest in Savings in Islamic Banks through the Ice Channeling Program*”, Journal of Finance and Islamic Banking | Vol. 1 No. 1 Januari-Juni 2018, P-ISSN: 2615-2967 | E-ISSN: 2615-2975

Tabel 1.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/ Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Wida Ainina/ Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta	a. Objek penelitian, yaitu tentang minat nasabah	a. Lokasi penelitian, Peneliti melakukan penelitian di PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu sedangkan objek penelitian Wida Ainina di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta ²⁴
2	Sindi Kurniawan/ Minat Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Terhadap Layanan <i>Fintech</i> Gerai Muamalah IB	a. Objek penelitian, yaitu tentang minat b. Jenis penelitian adalah deskriptif kualitatif	a. Produk yang diteliti, peneliti meneliti tentang tabungan Simantab Qurban sedangkan penelitian Sindi Kurniawan meneliti tentang Layanan <i>Fintech</i> Gerai Muamalah IB b. Subjek, subjek penelitian Sindi Kurniawan pada mahasiswa prodi Perbankan Syariah Peneliti melakukan penelitian pada nasabah PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu ²⁵
3	Safaruddin Munthe/ Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi	a. Objek penelitian, yaitu tentang minat nasabah.	a. Produk yang diteliti, produk Penelitian Peneliti adalah produk Simantab

²⁴ Wida Ainina, Skripsi : “*Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta*”, Skripsi pada jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Islam Indonesia 2018

²⁵ Sindi Kurniawan, Skripsi : “*Strategi Pemasaran Umrah Insan Hasanah Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu*”, Skripsi pada jurusan Perbankan Syariah IAIN Bengkulu 2018

	Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota		Qurban sedangkan produk penelitian Safruddin Munthe adalah produk Tabungan Mudharabah. b. Metode penelitian, peneliti menggunakan metode kualitatif sedangkan Safruddin Munthe menggunakan metode kuantitatif ²⁶
4	Raja Sakti Putra Harhap/ Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan	a. Objek penelitian, yaitu tentang minat nasabah. b. Jenis penelitian adalah deskriptif	a. Lokasi Penelitian, Peneliti melakukan penelitian di PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu sedangkan objek penelitian Raja Sakti Putra Harhap di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan b. Produk penelitian, produk peneliti adalah produk Simantab Qurban sedangkan subjek penelitian Raja Sakti Putra Harhap adalah Tabungan Mudharabah ²⁷
5	Yuliana Siti Chotifah/ <i>Increased Interest in Savings in Islamic Banks</i>	a. Objek penelitian, yaitu tentang minat nasabah. b. Jenis penelitian adalah deskriptif	a. Lokasi penelitian, Peneliti melakukan penelitian di PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu

²⁶ Safruddin Munthe, Thesis : “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota*”, Thesis pada jurusan Ekonomi Islam Pascasarjana IAIN Sumatera Utara

²⁷ Raja Sakti Putra Harhap, “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan*”, Jurnal Al-Qasd, Vol 1 No, 1 Agustus 2016, Hal 21-39, ISSN: 2528-5122

	<i>through the Ice Channeling Program</i>	kualitatif.	sedangkan objek penelitian PT Nugraha Sentosa Surakarta ²⁸
--	---	-------------	---

²⁸ Yuliana Siti Chotifah, “*Increased Interest in Savings in Islamic Banks through the Ice Channeling Program*”, Journal of Finance and Islamic Banking | Vol. 1 No. 1 Januari-Juni 2018, P-ISSN: 2615-2967 | E-ISSN: 2615-2975

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah, yang akan penulis lakukan penelitian pada PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu. Penelitian kualitatif adalah temuan-temuan yang tidak dapat diselesaikan melalui teknik prosedur statistik maupun menurut cara-cara kuantitatif (hitungan) lainnya.²⁹

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah model pendekatan deskriptif yang kualitatif. Penelitian deskriptif adalah upaya pengelolaan data menjadi sesuatu yang dapat diutarakan secara jelas dan tepat dengan tujuan agar dapat dimengerti oleh orang yang tidak langsung mengalaminya sendiri.³⁰

2. Lokasi Penelitian

Waktu penelitian dimulai bulan Juli 2019. Penelitian ini dilakukan pada nasabah PT. Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu. Lokasi PT. Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu terletak di Jl. S. Parman

²⁹Sonny Leksono, "*Penelitian Kuantitatif Ilmu Ekonomi*", (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 19

³⁰ Sonny Leksono, "*Penelitian Kualitatif* ... h. 181

No 405, Kelurahan Penurunan, Kecamatan Ratu Samban, Kota Bengkulu 38223. Telepon (0736) 22767, fax (0736) 349079.

3. Subjek dan Objek Penelitian

Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah nasabah PT. Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu. Teknik pengambilan informan pada penelitian ini menggunakan prosedur *purposive sampling*, dimana teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu,³¹ dalam hal ini penulis mengambil subjek atau informan penelitian yaitu nasabah PT. Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu yang sudah pernah dipromosikan produk tabungan Simantab Qurban. Sedangkan yang menjadi objek adalah Produk Tabungan Simantab Qurban Pada PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Suatu penelitian juga dibutuhkan sumber data untuk mempermudah dalam memecahkan suatu masalah. Dan yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data Primer Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari lapangan penelitian. Data ini juga diperoleh dari responden melalui wawancara peneliti dengan narasumber.
2. Data Sekunder Data yang diperoleh secara tidak langsung dari narasumber. Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa

³¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R & D* (Bandung : Alfabeta, 2018) h. 85

formulir, brosur, dan modul tentang produk PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu.³²

b. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data tersebut maka penulis menggunakan instruments sebagai berikut :

1. Wawancara. Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab dengan petugas, pegawai, dan otoritas (pihak yang berwenang) tentang produk Simantab Qurban di PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu. Metode ini digunakan untuk menggali data dan meminta pertimbangan berbagai pihak agar tidak terjadi penyimpangan atau salah pengertian mengenai permasalahan yang diangkat dalam tema penelitian ini.
2. Observasi. Observasi, yaitu Metode ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek tertentu dengan mengetahui suasana kerja mengenai produk Simantab Qurban di PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu.³³
3. Dokumentasi. Dokumentasi adalah suatu metode yang digunakan dengan menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku, majalah, dokumen, peraturan, serta catatan harian dan sebagainya. Metode ini digunakan untuk mendapatkan data tentang pelaksanaan simpanan qurban. Data-data di dapat dari

³² Sonny Leksono, "*Penelitian Kualitatif* ... h. 18

³³ Sonny Leksono, "*Penelitian Kualitatif* ... h. 182

brosur, karya tulis ilmiah, dan makalah-makalah yang terkait dengan tema serta laporan-laporan yang di dapat dari PT. Bank Sinarmas Syariah Bengkulu.³⁴

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, mengikuti konsep yang diberikan Miles dan Hiberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga dikatakan sudah jenuh, aktivitas dalam analisis data, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.³⁵ Langkah-langkah analisis data dalam penelitian ini melalui beberapa tahap yaitu :

a. Pengumpulan Data

Pada tahap ini terlebih dahulu peneliti akan melakukan pengumpulan data yang didapat dari observasi, wawancara dan dokumentasi yang ada sebelumnya. Tahapan ini sangat penting untuk bisa ke tahapan berikutnya sebagai modal data yang digunakan.

b. Reduksi Data

Setelah data terkumpul selanjutnya peneliti akan membuat reduksi data dengan merangkum dan memilih data yang relevan dan bermakna, memilih hal-hal pokok, memfokuskan data yang

³⁴Sonny Leksono, *Penelitian Kualitatif ...* h. 125

³⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2013), h. 146

mengarah untuk memecahkan masalah yang ada. Kemudian peneliti akan menyederhanakan dan menyusun data secara sistematis dan menjabarkan hal-hal penting tentang hasil temuan yang didapat. Pada reduksi data ini peneliti hanya akan mereduksi data-data yang berkenaan dengan permasalahan penelitian, dan membuang data-data yang tidak berkaitan dengan penelitian. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan dapat mempermudah peneliti dalam menarik kesimpulan.³⁶

c. Penyajian Data

Penyajian data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Dalam penelitian ini penyajian data yang peneliti gunakan adalah teks naratif.

d. Penarikan Kesimpulan

Setelah melalui tahapan-tahapan diatas, maka selanjutnya peneliti akan menarik kesimpulan sesuai dengan data dan informasi yang didapat selama dalam proses penelitian, mulai dari awal penelitian hingga akhir penelitian. Hal ini dilakukan agar kesimpulan yang diambil benar-benar bisa dipertanggungjawabkan sesuai dengan

³⁶ Sugiyono, *Memahami Penelitian...* h. 146

bukti-bukti yang valid konsisten sesuai dari hasil penelitian lapangan.³⁷

³⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian...* h. 146

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Manajemen Pemasaran Bank Syariah

1. Definisi Manajemen

Secara umum, pengertian manajemen ialah kegiatan untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan terlebih dahulu dengan menggunakan orang lain (*Getting things done through the effort of other people*).³⁸

Manajemen juga adalah suatu ilmu pengetahuan ataupun seni. Seni adalah suatu pengetahuan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Dengan kata lain, seni adalah kecakapan yang diperoleh dari pengalaman, pengamatan dan pelajaran, serta kemampuan untuk menggunakan pengetahuan manajemen.

Menurut Mary Parker Follet, manajemen adalah suatu seni untuk melaksanakan suatu pekerjaan melalui orang lain. Definisi ini mengandung perhatian pada kenyataan bahwa dalam mencapai tujuan organisasi para manajer mengatur orang-orang lain untuk melaksanakan apa saja yang perlu dalam pekerjaan itu, bukan dengan cara melaksanakan pekerjaan itu oleh dirinya sendiri.³⁹

³⁸ Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen...* h. 15

³⁹ Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen...* h. 17

Adapun fungsi-fungsi Manajemen (*Manajemen Functions*) ;

a. *Planning*

Planning sebagai penentuan serangkaian tindakan untuk mencapai hasil yang diinginkan.

b. *Organizing*

Organizing yaitu dua orang atau lebih yang bekerja sama dalam cara yang terstruktur untuk mencapai sasaran spesifik atau sejumlah sasaran.

c. *Leading*

Leading meliputi kegiatan; mengambil keputusan, mengadakan komunikasi agar ada saling pengertian antara manajer dan bawahan, memberi semangat, inspirasi, dan dorongan kepada bawahan supaya mereka bertindak, dan memilih orang-orang yang menjadi anggota kelompoknya, serta memperbaiki pengetahuan dan sikap-sikap bawahan agar mereka terampil dalam usaha mencapai tujuan yang ditetapkan.⁴⁰

d. *Directing/Commanding*

Directing atau *Commanding* adalah fungsi manajemen yang berhubungan dengan usaha memberi bimbingan, saran, perintah atau instruksi kepada bawahan dalam melaksanakan tugas masing-masing, agar tugas dapat dilaksanakan dengan

⁴⁰ Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen...* h. 18

baik dan benar-benar tertuju pada tujuan yang telah ditetapkan semula.

e. *Motivating*

Motivating atau pemotivasian kegiatan merupakan salah satu fungsi manajemen berupa pemberian inspirasi, semangat, dan dorongan kepada bawahan, agar bawahan melakukan kegiatan secara sukarela sesuai apa yang diinginkan oleh atasan.

f. *Coordinating*

Coordinating merupakan salah satu fungsi manajemen untuk melakukan berbagai kegiatan agar tidak terjadi kekacauan, percekocokan, kekosongan kegiatan, dengan jalan menghubungkan, menyatukan dan menyelaraskan pekerjaan bawahan sehingga terdapat kerja sama yang terarah dalam upaya mencapai tujuan organisasi.

g. *Controlling*

Controlling atau pengawasan, sering disebut pengendalian merupakan salah satu fungsi manajemen berupa mengadakan penilaian, dan apabila perlu mengadakan koreksi sehingga apa yang dilakukan bawahan dapat diarahkan ke jalan yang sesuai dengan maksud dengan tujuan yang telah digariskan.⁴¹

⁴¹ Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen...* h. 19

h. *Reporting*

Reporting adalah salah satu fungsi manajemen berupa penyampaian perkembangan atau hasil kegiatan atau pemberian keterangan mengenai segala hal yang bertalian dengan tugas dan fungsi-fungsi pejabat yang lebih tinggi.

i. *Staffing*

Staffing merupakan salah satu fungsi manajemen berupa penyusunan personalia pada suatu organisasi sejak perekrutan tenaga kerja, pengembangannya sampai dengan usaha agar setiap tenaga kerja memberi daya guna maksimal kepada organisasi.

j. *Forecasting*

Forecasting yaitu meramalkan, memproyeksikan, atau mengadakan taksiran terhadap berbagai kemungkinan yang akan reejadi sebelum melakukan rencana yang pasti.⁴²

2. Definisi Pemasaran

Kegiatan pemasaran selalu ada dalam setiap usaha, baik usaha yang berorientasi profit maupun usaha-usaha social. Hanya saja sebagian pelaku pemasaran tidak atau belum mengerti ilmu pemasaran, tetapi sebenarnya mereka telah melakukan usaha-usaha pemasaran.⁴³

⁴² Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen...* h. 20

⁴³ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 59

Istilah pemasaran muncul pertama kali sejak kemunculan istilah barter. Proses pemasaran dimulai sebelum barang-barang diproduksi dan tidak berakhir dengan penjualan.⁴⁴

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian mereka di bidang pemasaran, produksi, keuangan, maupun bidang lain. Menurut William J. Stanton Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.⁴⁵

Dalam setiap unit bisnis, pemasaran memainkan peran dalam membantu pencapaian seluruh tujuan strategis. Proses pemasaran (*marketing process*) adalah proses yang menganalisis peluang pemasaran, menyeleksi pasar sasaran, mengembangkan bauran pemasaran, dan mengatur usaha pemasaran.⁴⁶

Bagi dunia perbankan yang merupakan badan usah yang berorientasi profit, kegiatan pemasaran sudah merupakan suatu kebutuhan utama dan sudah merupakan suatu keharusan untuk

⁴⁴ Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen...* h. 37

⁴⁵ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2005), h. 5

⁴⁶ Kotler & Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2001), h.

dijalankan. Tanpa kegiatan pemasaran jangan diharapkan kebutuhan dan keinginan pelanggannya akan terpenuhi. Oleh karena itu, bagi dunia usaha apalagi seperti usaha perbankan perlu mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan terus-menerus melakukan riset pasar.⁴⁷

Pemasaran terdiri atas segala sesuatu yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya. Kemungkinan-kemungkinan itu dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok variable yang dikenal dengan “Empat P” : *Product, Price, Place dan Promotion* (Produk, harga, distribusi dan promosi).⁴⁸

3. Manajemen Pemasaran Bank Syariah

Diberlakukannya UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pada 16 juli 2008 lalu semakin memperkuat bsis perbankan syariah di Indonesia. Payung hukum ini juga bisa digunakan oleh perbankan syariah untuk menyejajarkan diri dengan perbankan konvesional di Indonesia.

Dalam ilmu pemasaran kita mengenal konsep klasik *marketing mix* untuk melakukan penetrasi pasar, yaitu untuk menembus pasar diperlukan beberapa strategi terhadap bebagai komponen yang terdiri atas *product, price, place, dan promotion*, yang dalam perkembangannya telah bertambah lagi menjadi: *people, physical evidence dan process*.

⁴⁷ Kasmir, *Pemasaran...* h. 60

⁴⁸ Kotler & Amstrong, *Prinsip...* h. 73

a. *Product* (Produk)

Sama halnya dengan perbankan konvensional, produk yang dihasilkan dalam perbankan syariah bukan berupa barang, melainkan berupa jasa.

Jasa yang dihasilkan harus mengacu pada nilai-nilai syariah atau yang diperbolehkan dalam Al-Quran. Untuk bisa lebih menarik minat konsumen terhadap jasa perbankan yang dihasilkan, produk tersebut harus tetap melakukan strategi “diferensiasi” atau “diversifikasi” agar mereka beralih dan mulai menggunakan jasa perbankan syariah.

b. *Price* (harga)

Harga merupakan satu-satunya elemen pendapatan dalam *marketing mix*. Penentuan harga jual produk berupa jasa yang ditawarkan dalam perbankan syariah merupakan salah satu factor terpenting untuk menarik minat nasabah.

c. *Place* (tempat atau saluran distribusi)

Penetrasi pasar perbankan syariah tidak akan berhasil tanpa didukung oleh tempat atau saluran distribusi yang baik pula, untuk menjual jasa yang ditawarkan pada konsumen.⁴⁹

d. *Promotion* (promosi)

Dalam *marketing*, efektivitas sebuah iklan sering digunakan untuk menanamkan “*brand image*” atau agar lebih dikenal

⁴⁹ Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen...* h. 74

keberadaannya. Ketika “*brand image*” sudah tertanam di benak masyarakat umum, menjual sebuah produk, baik dalam bentuk barang maupun jasa akan terasa menjadi jauh lebih mudah.

Kurangnya sosialisasi atau promosi yang dilakukan oleh perbankan syariah menjadi salah satu penyebab lambannya perkembangan perbankan syariah di Indonesia pada saat ini.

Elemen-elemen tersebut di atas merupakan konsep klasik *marketing mix*, yang dalam perkembangan terkininya juga sudah dimasukkan beberapa indikator tambahan terbaru, seperti berikut ini:

a. *People* (orang)

People bisa diinterpretasikan sebagai sumber daya manusia (SDM) dari perbankan syariah, baik secara langsung maupun tidak langsung yang akan berhubungan dengan nasabah (*customer*). SDM ini sangat berkorelasi dengan tingkat kepuasan para pelanggan perbankan syariah.

b. *Process* (proses)

Dalam perbankan syariah, proses atau mekanisme mulai dari melakukan penawaran produk hingga proses menangani keluhan pelanggan yang efektif dan efisien, perlu dikembangkan dan ditingkatkan.⁵⁰

⁵⁰ Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen...* h. 75

c. *Physical evidence* (bukti fisik)

Produk berupa pelayanan jasa perbankan syariah merupakan sesuatu yang bersifat *intangibile* atau tidak dapat diukur secara pasti seperti halnya pada sebuah produk yang berbentuk barang. Jasa perbankan syariah lebih mengarah pada rasa atau semacam testimonial dari orang-orang yang pernah menggunakan jasa perbankan syariah.⁵¹

B. Minat Nasabah

1. Pengertian Minat

Minat seseorang terhadap suatu objek akan lebih kelihatan apabila objek tersebut sesuai sasaran dan berkaitan dengan keinginan dan kebutuhan seseorang yang bersangkutan. Dalam kamus umum bahasa Indonesia, minat diartikan sebagai sebuah kesukaan (kecenderungan hati) kepada suatu perhatian atau keinginan.⁵²

Minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang.⁵³ Minat berkaitan dengan perasaan suka atau senang dari seseorang terhadap sesuatu objek. Hal ini seperti dikemukakan oleh Slameto minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.⁵⁴ Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri

⁵¹ Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen...* h. 75

⁵² Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*

⁵³ Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008). h. 132

⁵⁴ Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010). h. 180

dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat. Minat sebagai aspek kejiwaannya bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi barang ataupun jasa. Menurut Komarudin Minat Nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan yang umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.⁵⁵

2. Indikator Minat

Berikut ini penjelasan Abu Ahmadi mengenai ketiga indikator yang dijadikan acuan terbentuknya minat, yaitu sebagai berikut:

- a. Kognisi (gejala pengenalan) yaitu kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera dan yang melalui akal.
- b. Konasi (gejala kemauan) merupakan salah satu fungsi kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas fisik yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan kemauan serta pelaksanaan

⁵⁵ Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta:Grafindo, 1994), h. 94

suatu tujuan. Tujuan adalah titik akhir dari gerakan yang mengaju pada suatu arah.

- c. Emosi (gejala perasaan) adalah kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas, dan kepuasan bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.⁵⁶

3. Pengertian Nasabah

Nasabah adalah “konsumen-konsumen sebagai penyedia dana”. Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan Bank (dalam hal keuangan). Berdasarkan pengertian diatas, maka untuk penelitian ini yang dimaksud dengan nasabah adalah orang yang menjadi tanggungan suatu perusahaan bank dan sudah menjadi nasabah suatu perusahaan bank.⁵⁷

Nasabah merupakan salah satu indikator keberhasilan maju tidaknya suatu perusahaan. Sedangkan nasabah dapat didefinisikan sebagai orang atau badan hokum yang mempunyai rekening baik rekening simpanan atau pinjaman pada pihak Bank. Selain itu nasabah merupakan orang yang bisa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan Bank.

Nasabah disini adalah nasabah *debitur*, yaitu nasabah yang memperoleh fasilitas pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah

⁵⁶ Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*. (Jakarta : Rineka Cipta, 2009) h. 66

⁵⁷ Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Vol. 1, No. 1, Desember 2012

atau dipersamakan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.⁵⁸

Jadi nasabah adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.⁵⁹

Minat nasabah adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih, ketika seseorang menilai bahwa sesuatu bisa bermanfaat maka bisa menjadi berminat, kemudian hal tersebut bisa mendatangkan kepuasan, ketika kepuasan menurun maka minatnya juga bisa menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi bersifat sementara atau dapat berubah-ubah.⁶⁰

C. Tabungan

1. Tabungan

Menabung adalah tindakan yang dianjurkan oleh Islam, karena dengan menabung berarti seorang muslim mempersiapkan diri untuk masa yang akan datang sekaligus untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan. Dalam Alquran terdapat ayat-ayat yang secara tidak

⁵⁸ Swastha dan Irwan, *Perilaku Konsumen*, (Alfabeta, Bandung, 2014), h. 95

⁵⁹ Heri Sudarso dan Proyonggo Suseno, *Istilah-istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UI Press, 2013), h. 97

⁶⁰ Heri Sudarso dan Proyonggo Suseno, *Istilah-istilah Bank...* h. 97

langsung telah memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan hari esok secara lebih baik. Hal tersebut dijelaskan dalam QS. Al-Hasyr ayat 18 sebagai berikut:⁶¹



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang disepakati, dan tidak dengan cek atau bilyet giro atau alat lain yang dapat dipersamakan dengan itu. Cara penarikan rekening tabungan yang paling banyak digunakan adalah dengan buku tabungan, *cash card* atau kartu ATM dan *debt card*. Persaingan ketat dalam penghimpunan dana melalui tabungan antarbank telah banyak memunculkan cara baru untuk menarik nasabah tabungan. Cara-cara tersebut antara lain : hadiah atas

⁶¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Surabaya: Halim), Surah Al-Hasyr ayat 18

tabungan, fasilitas asuransi atas tabungan, fasilitas kartu ATM, dan fasilitas *debt card*.⁶²

Ditinjau dari segi keluwesan penarikan dana, simpanan dalam bentuk tabungan berada ditengah-tengan antara giro dan deposito berjangka. Tabungan dapat ditarik dengan cara dan dalam waktu yang relative lebih fleksibel dibandingkan dengan deposito berjangka, tetapi masih kalah fleksibel apabila dibandingkan dengan rekening giro.

Sebagai konsekuensinya besarnya bunga yang diberikan atas saldo tabungan ini pun berada di tengah-tengah antara giro dan deposito berjangka. Ditinjau dari sisi bank, penghimpunan dana melalui tabungan termasuk lebih murah daripada deposito, tetapi lebih mahal dibandingkan giro.⁶³

Menerima titipan termasuk salah satu ibadah pendekatan diri kepada Allah SWT. Penerima titipan harus dapat menjaga barang titipan dengan baik dan penuh amanah. Menerima titipan merupakan salah satu bentuk tolong menolong (kebaikan) terhadap orang lain. Sebagaimana firman Allah dalam surat Al Baqarah : 283 adalah sebagai berikut:



⁶² Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan...* h. 156

⁶³ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan...* h. 157



Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang^[180] (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”⁶⁴

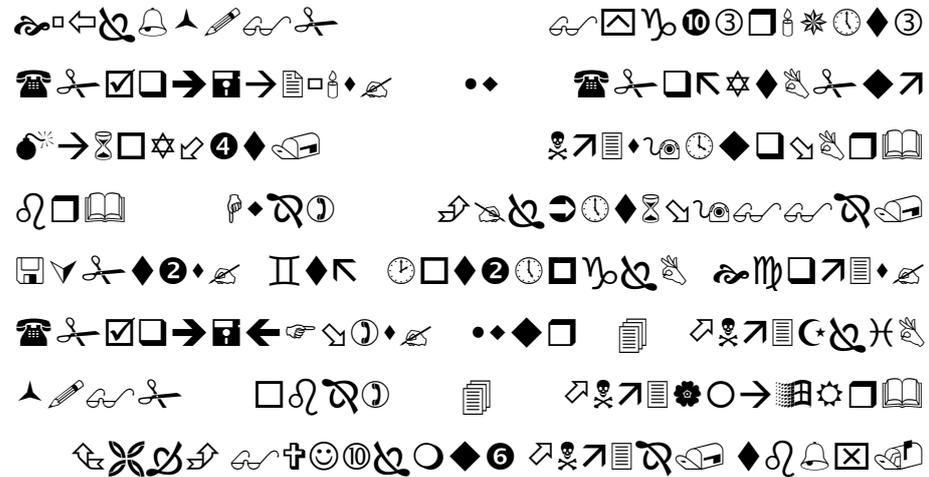
Menurut Undang-undang Perbankan No.10 tahun 1998, tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat

⁶⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Surabaya: Halim), Surah Al Baqarah ayat 283

ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya dipersamakan dengan itu.⁶⁵

2. Fatwa Tentang Tabungan Pada Perbankan Syariah

Dalam firman Allah menegaskan QS. An-Nisaa /4 : 29



Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”*⁶⁶

Hadist Nabi riwayat Ibnu Maajah :

“Nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah) , dan mencampur

⁶⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h. 57

⁶⁶ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Surabaya: Halim), Surah an-Nisa' ayat 29

gandum kualitas baik dengan gandum kualitas rendah untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”. (HR. Ibnu Maajah).⁶⁷

3. Fatwa DSN-MUI Tentang Tabungan

Tabungan setelah menimbang:

- a. Bahwa untuk meningkatkan aktivitas ekonomi dan keuangan masyarakat diperlukan jasa perbankan. Dan salah satu produk perbankan dibidang penghimpunan dana masyarakat adalah tabungan, yaitu simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet, giro, atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.
- b. Bahwa tidak semua tabungan dapat dibenarkan secara syariah.
- c. Bahwa oleh karena itu, DSN-MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang tabungan pada perbankan syariah.⁶⁸

D. Akad Tabungan Simantab Qurban

1. Akad Mudharabah

Dalam perbankan syariah fasilitas tabungan juga tersedia. Artinya ketika seorang nasabah merasa lebih nyaman menyimpan uang di bank syariah dibandingkan pada bank konvensional karena alasan-alasan tertentu maka bank syariah adalah pilihan tepat. Simpanan yang dilakukan oleh nasabah di bank syariah dapat menggunakan akad wadiah

⁶⁷ M. Ichwan Sam, Hasanudin, dkk, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah DSN-MUI*, (Jakarta: Erlangga 2014), h. 49

⁶⁸ M. Ichwan Sam, Hasanudin, dkk, *Himpunan...*, h. 48

dan mudharabah. Pada tabungan simantab qurban di Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu menggunakan akad mudharabah.⁶⁹

Nasabah yang menetapkan dananya dalam akad dalam akad mudharabah akan mendapatkan *return* berupa bagi hasil. Besarnya bagi hasil telah ditetapkan dengan nisbah yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah investor. Nisbah adalah persentase tertentu yang disepakati antara nasabah dengan bank yang digunakan sebagai dasar untuk pembagian hasil kepada masing-masing pihak. Bunga atau balas jasa bagi hasil tabungan yang diberikan bank kepada nasabah relatif lebih tinggi dibanding dengan bunga jasa giro. Saat ini berkisar antara 4% - 6% setahun.⁷⁰

Di antara dalil-dalil umum yang dapat menjadi dasar hukum akad mudharabah ialah Q.S an-Nisa'; 29 :



Artinya: *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di*

⁶⁹ Wawancara dengan *Head Operation*, Anton, tanggal 26 Nopember 2019 di Bank Sinarmas Syariah Kota Bengkulu
⁷⁰ Sentot Imam Wahjono, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta; Graha Ilmu, 2010), h. 93

*antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287];
Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”⁷¹*

2. Syarat-syarat *mudharabah*

a. Syarat Modal

1. Modal harus berupa uang
2. Modal harus jelas dan diketahui jumlahnya
3. Modal harus tunai bukan utang
4. Modal harus diserahkan kepada mitra kerja⁷²

b. Syarat keuntungan

Syarat keuntungan yaitu keuntungan harus jelas ukurannya; dan keuntungan harus disepakati kedua belah pihak.

3. Jenis-jenis akad *mudharabah*

a. *Mudharabah mutlaqah*

Pada *Mudharabah mutlaqah* pemodal tidak mensyaratkan kepada pengelola untuk melakukan jenis usaha tertentu. Jenis usaha yang akan dijalankan oleh *mudharib* secara mutlak diputuskan oleh *mudharib* yang dirasa sesuai sehingga disebut *mudharabah* tidak terikat atau terbatas. Hal yang tidak boleh dilakukan oleh pengelola tanpa izin pemodal antara lain,

⁷¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Surabaya: Halim), Surah an-Nisa' ayat 29

⁷² Ascarya, *Akad dan produk bank syariah*, (Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 2015), h. 63

meminjamkan modal dan me-*mudharabah*-kan lagi dengan orang lain.⁷³

b. *Mudharabah muqayyadah*

Pada *Mudharabah muqayyadah* pemodal mensyaratkan kepada pengelola untuk melakukan jenis usaha tertentu pada tempat dan waktu tertentu sehingga disebut *mudharabah* terikat atau terbatas.

Dalam aktivitas pendanaan akad *mudharabah* digunakan dalam produk tabungan dan investasi. Tabungan *mudharabah* menggunakan akad *mudharabah mutlhaqah* sedangkan investasi *mudharabah* menggunakan akad *mudharabah muthlaqah* untuk investasi tidak terikat dan *mudharabah muqayyadah* untuk investasi terikat. Sementara itu, dalam aktivitas pembiayaan akad *mudharabah muqayyadah* digunakan untuk membiayai berbagai pembiayaan proyek investasi maupun modal kerja.⁷⁴

⁷³ Ascarya, *Akad dan produk...*h. 67

⁷⁴ Ascarya, *Akad dan produk...*h. 68

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Lembaga Bank Sinarmas Syariah

Bank Sinarmas Syariah KCS Bengkulu didirikan pada tanggal 18 November 2009 dan mulai beroperasi pada tanggal 18 November 2009.

1. Visi Bank Sinarmas Syariah

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

2. Misi Bank Sinarmas Syariah

- a. Mempersiapkan proses pemisahan (*spin-off*) – (cetak biru dan roadmap) menjadi Bank Umum Syariah secara organik.
- b. Memperluas basis nasabah, terutama dari nasabah usaha mikro dan kecil (UMK) hingga korporasi melalui kerjasama strategis dengan lembaga keuangan maupun mitra usaha lainnya dengan memanfaatkan teknologi berbasis *Digital Marketing*.
- c. Memperluas jaringan kantor untuk penetrasi pasar pada sentra-sentra UMK dan sector bisnis korporasi.⁷⁵

⁷⁵ Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas.com>, pada hari Rabu, 21 Oktober 2020, pukul 10:49 WIB

- d. Meningkatkan secara berkesinambungan kemampuan teknologi dan system informasi bank serta Sumber Daya Insani (SDI) dalam rangka memberikan ayanan prima dan menciptakan keunggulan kompetitif (*Competitive Advantage*).⁷⁶
- e. Menciptakan produk dan/atau aktifitas unggulan yang berbasis Bisnis Model *Digital Bnking*.
- f. Membudayakan system manajemen risiko sesuai dengan prinsip kehati-hatian (*Prudent*) dan prinsip Perbankan Syariah (*Islamic Banking Principle*) dalam rangka mewujudkan tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance-GCG*).

B. Sejarah Bank Sinarmas Syariah KCS Bengkulu

Bank Sinarmas Syariah KCS Bengkulu beralamat di jl. Jati Sawah Lebar Kota Bengkulu dan diresmikan pada tanggal 23 Juni 2013 oleh Bapak Eden Pangaribu sebagai kanwil Bank Sinarmas Palembang. Peresmian Bank Sinarmas Syariah pada saat itu dilakukan di Bank Sinarmas Konvensional Bengkulu, dikarenakan pada saat itu Bank Sinarmas Syariah belum memiliki gedung sendiri.

Pada tanggal 08 september 2014 Bank Sinarmas Syariah akhirnya memiliki gedung sendiri beralamat di Jl. Jendral Sudirman, Tengah Padang Kota Bengkulu. Pada saat itu BM (*Branch Manager*)

⁷⁶ Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas.com>, pada hari Rabu, 21 Oktober 2020, pukul 10:49 WIB

pertama Bank Sinarmas Syariah KCS Bengkulu pada saat itu di jabat oleh Bapak Rio Agustian Wiranata kurang lebih selama 2 tahun. Lalu pada tahun 2015 terjadi rolling pimpinan cabang Bank Sinarmas Syariah di seluruh Indonesia, pada saat itu Bapak Rio Agustian Wiranata dirolling menjadi BM (*Branch Manager*) Bank Sinarmas Syariah KCS Cirebon. Waktu itu BM (*Branch Manager*) Bank Sinarmas Syariah KCS Cirebon di jabat oleh Bapak Shandi Syafriadi. Karena saat itu terjadi rolling pimpinan cabang, Bapak Shandi Syafriadi ditunjuk menjadi BM (*Branch Manager*) Bank Sinarmas Syariah KCS Bengkulu. Bank Sinarmas Syariah KCS Bengkulu adalah cabang ke-16 di Indonesia.

C. Produk dan Operasional

Pada saat ini Bank Sinarmas Syariah KCS Bengkulu sedang menyetop produk pembiayaan dan hanya mengadakan pproduk penghimpunan dana sebagai berikut:⁷⁷

⁷⁷ Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas.com>, pada hari Rabu, 21 Oktober 2020, pukul 10:49 WIB

1. Tabungan

Bebas biaya setiap penarikan di jaringan ATM berlogo ATM Bersama, ATM BCA, Debit BCA, Debit Prima, Visa dan Alto.

2. Giro Simas iB

Tabel 2.2
Giro Simas iB

No	Jenis Tabungan	Setoran Awal	Nisbah	Eq Rate (Setoran)	Adm	Saldo Min
1	Giro Simas iB Wadiah	Rp. 1.500.000	-	-	Free	Rp. 1.000.000
2	Giro Simas iB Mudharabah	Rp. 1.500.000	16,81 % 83,19 %	2.00% p.a	Rp. 30.000	Rp. 1.000.000
3	Giro Simas Gold iB	Rp. 250.000.000	21,01 % 78,99 %	2.50% p.a	Rp. 30.000	Rp. 250.000.000

Sumber: Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas.com>

Syarat-syarat pembukaan rekening Giro Simas iB:

- a. Nasabah perorangan;⁷⁸
 1. Kartu identitas (KTP, SIM, paspor, KITAS) yang masih berlaku
 2. Menandatangani specimen tandatangan
 3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
 4. Mengisi *Know Your Customer* (KYC)

⁷⁸ Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas.com>, pada hari Rabu, 21 Oktober 2020, pukul 10:49 WIB

- b. Nasabah atas nama Badan (PT, Fa, CV, Yayasan, Lembaga Pemerintah, dll)
 - 1. Anggaran dasar dan perubahannya
 - 2. Surat ijin perusahaan (SIUO)/ Tanda Daftar Perusahaan (TDP)
 - 3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
 - 4. Menandatangani specimen tandatangan sesuai dengan Akte Pendirian/ Anggaran Dasar
 - 5. Mengisi *Know Your Customer* (KYC)⁷⁹

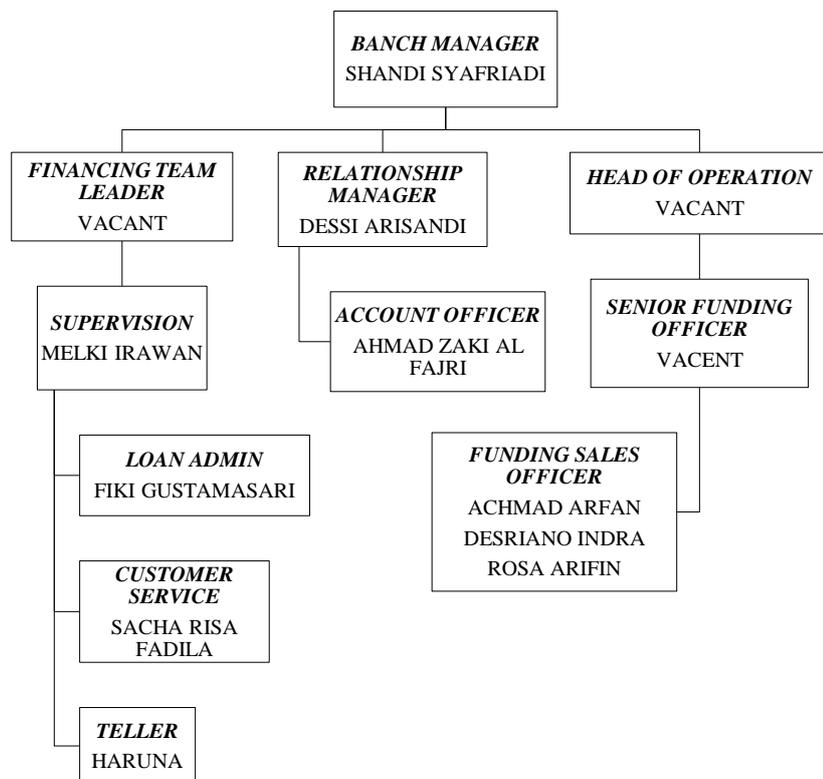
⁷⁹ Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas.com>, pada hari Rabu, 21 Oktober 2020, pukul 10:49 WIB

D. Struktur Organisasi dan Manajemen

Kode KCS : 016

Nama KCS : Bengkulu⁸⁰

Struktur 3.1
Struktur Organisasi Bank Sinarmas Syariah



Tabel 3.1
Manajemen Bank Sinarmas Syariah

No	NIK	Nama Jabatan	Nama Personil
1	006647	Branch Manager	Shandi Stafriadi
2	006525	Supervisor	Melki Irawan
3	008046	Teller	Herlina

⁸⁰ Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas.com>, pada hari Rabu, 21 Oktober 2020, pukul 10:49 WIB

4	013074	Customer Service	Sacharisa
5	006311	Loan Admin	Fiki Gustamasari
6	006585	Account Officer	Ahmad Zaki Alfajri
7	015372	Account Officer	Akhmad Ciputra
8	014623	Relationship Manager	Desi Arisandi
9	005666	FSO	Achmad Arfan
10	013045	FSO	Desriano Indra Syaputra
11	015136	FSO	Desi Arisandi
12	009281	Cllector	Saharudin
13	792506	Driver	Rizal Oktariansyah
14	793206	Security	Zulkifli
15	043263	Office boy	Tomi Aidil
16	781006	Security	Supriyadi ⁸¹

Sumber: Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas.com>

⁸¹ Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas.com>, pada hari Rabu, 21 Oktober 2020, pukul 10:49 WIB

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Untuk mengetahui bagaimana minat nasabah Bank Sinarmas syariah cabang Bengkulu terhadap tabungan simantab qurban dan mengetahui Faktor apa saja yang bisa meningkatkan minat nasabah Bank Sinarmas syariah cabang Bengkulu terhadap tabungan simantab qurban. Untuk mencapai tujuan dari penelitian ini, dilakukan pengumpulan data dengan teknik observasi dan wawancara. Setelah melakukan pengumpulan data dari beberapa responden, ditemukan sejumlah fakta terkait bagaimana minat nasabah Bank Sinarmas syariah cabang Bengkulu terhadap tabungan simantab qurban dan faktor apa saja yang bisa meningkatkan minat nasabah Bank Sinarmas syariah cabang Bengkulu terhadap tabungan simantab qurban.

Untuk melakukan penelitian tentang Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Terhadap Tabungan Simantab Qurban, maka peneliti mengumpulkan data dengan melakukan wawancara langsung ke objek penelitian. Sebagai responden yaitu Nasabah Bank Sinarmas Syariah.

Minat Nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan yang umumnya

dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.⁸²

1. Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan Simantab Qurban

Berikut ini penjelasan Abu Ahmadi mengenai ketiga indikator yang dijadikan acuan terbentuknya minat, yaitu sebagai berikut:

- d. Kognisi (gejala pengenalan) yaitu kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera dan yang melalui akal.

Nasabah pertama, bapak Mazwar memiliki pengetahuan tentang tabungan simantab qurban. Hasil wawancara dengan bapak Mazwar sebagai nasabah bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu:

“Iya, saya tahu ada tabungan Simantab Qurban di bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu. Persyaratan yang saya tahu untuk mengajukan tabungan simantab qurban adalah sejumlah uang, NPWP dan KTP asli dan yang sudah di fotocopy seperti biasa. Sejauh yang saya tahu, tabungan ini untuk membantu nasabah menabung untuk hari raya qurban. Dengan uang yang disimpan di bank jadi tidak perlu khawatir terpakai untuk hal lain.”

(Hasil wawancara dengan bapak Mazwar, nasabah bank Sinarmas Syariah).⁸³

⁸² Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta:Grafindo, 1994), h. 94

⁸³ Mazwar, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 29 Desember 2020

Hal serupa disampaikan oleh bapak Arifin dan ibu Nova Gustina, selaku nasabah bank Sinarmas Syariah dan responden kedua dan ketiga.

“Iya saya tahu ada tabungan simantab qurban di bank ini. yang saya tahu untuk menabung di tabungan tersebut kita harus punya NPWP dan kartu identitas yang difotocopy.”
(Hasil wawancara dengan bapak Arifin, nasabah.)⁸⁴

“Iya tahu, setahu saya tabungan tersebut untuk menabung perbulan yang nantinya uang tersebut digunakan untuk dibelikan hewan qurban. Syarat menabung: NPWP, KTP dan uang setoran pertama”
(Hasil wawancara dengan ibu Nova, nasabah.)⁸⁵

Artinya nasabah pertama, kedua dan ketiga yang peneliti wawancarai memiliki beberapa pengetahuan tentang produk tabungan simantab qurban. Di dalam syarat membuka tabungan simantab qurban nasabah harus membawa fotocopy NPWP dan KTP/SIM dan menyiapkan setoran awal sejumlah Rp 300.000,- (berlaku kelipatan).

Nasabah keempat, bapak Irvan memiliki pengetahuan yang lebih banyak dari nasabah sebelumnya, berikut hasil wawancara bersama bapak Irvan:

“Iya tahu, saya pernah ditawarkan produk tersebut. Yang saya tahu syarat untuk mengajukan tabungan simantab qurban itu: punya rekening, setor perbulan minimal Rp 300.000,-, punya NPWP dan kartu identitas. Tabungan ini memudahkan kita untuk menunaikan ibadah qurban, administrasinya gratis atau tanpa biaya kemudian tabungan kita juga lebih aman disimpan di bank tidak takut terpakai untuk hal lain”
(Hasil wawancara dengan bapak Irvan, nasabah.)⁸⁶

⁸⁴ Arifin, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 29 Desember 2020

⁸⁵ Nova, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 29 Desember 2020

Pengetahuan yang dimiliki nasabah masih kurang tentang tabungan simantab qurban karena bank Sinarmas Syariah sedang tidak memfokuskan promosinya pada tabungan simantab qurban. Hal ini didapatkan dari hasil wawancara kepada bapak Anton selaku *head operation* bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu.

“Untuk saat ini bank belum memfokuskan lagi di promosi tabungan simantab qurban ini. sekarang fokusnya ke tabungan haji.”
(Hasil wawancara kepada bapak Anton).⁸⁷

- e. Konasi (gejala kemauan) merupakan salah satu fungsi kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas fisik yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan kemauan serta pelaksanaan suatu tujuan. Tujuan adalah titik akhir dari gerakan yang mengaju pada suatu arah.

Nasabah pertama dan keempat, bapak Mazwar dan bapak Irvan belum memiliki dorongan atau kemauan untuk menggunakan tabungan simantab qurban. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara:

“Untuk sekarang, belum ada keinginan untuk menabung pada produk tersebut.” (Hasil wawancara dengan bapak Irvan dan bapak Mazwar).⁸⁸

⁸⁶ Irvan, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 30 Desember 2020

⁸⁷ Anton, *Head Operation*, wawancara pada tanggal 29 Desember 2020

⁸⁸ Irvan, Mazwar, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 29 Desember 2020

Hal serupa disampaikan oleh nasabah bapak Arifin.

“Untuk sekarang belum berminat, saya lebih memilih untuk menabung sendiri.” (Hasil wawancara dengan bapak Arifin).⁸⁹

Artinya, nasabah belum memiliki motivasi atau kemauan untuk menabung pada produk tabungan simantab qurban.

- f. Emosi (gejala perasaan) adalah kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas, dan kepuasan bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.⁹⁰

Nasabah pertama, bapak Mazwar merasa diuntungkan jika menggunakan produk tabungan simantab qurban, namun beliau lebih memilih untuk menabung sendiri. Sesuai dengan jawaban atas pertanyaan “apakah saudara merasa untung apabila menggunakan produk tabungan simantab qurban?”

“Iya, tapi saya lebih memilih untuk menabung sendiri saja” (Hasil wawancara kepada bapak Mazwar).⁹¹

Jawaban bapak Irvan dan ibu Nova:

“iya, ibadah dan efektif juga” (Hasil wawancara kepada bapak Irvan)

Jawaban bapak Arifin:

“Tidak” (Hasil wawancara kepada bapak Arifin).

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan-informan di atas bahwa mereka belum memiliki ketertarikan untuk memilih produk tabungan simantab qurban.

⁸⁹ Arifin, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 29 Desember 2020

⁹⁰ Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*. (Jakarta : Rineka Cipta, 2009) h. 66

⁹¹ Mazwar, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 29 Desember 2020

2. Kendala apa saja yang dihadapi nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu jika memilih produk tabungan simantab qurban

Nasabah ibu Nova dan bapak Mazwar memiliki kekhawatiran yang sama apabila mereka memilih tabungan simantab qurban. Hal ini terlihat dari jawaban atas pertanyaan “menurut saudara, apa saja kendala yang akan dihadapi apabila saudara memilih tabungan simantab qurban?”.

“Takut tidak bisa istiqomah nabung terus setiap bulannya. Karena setoran perbulannya terlalu besar.” (Hasil wawancara kepada ibu Nova dan bapak Mazwar.).⁹²

Hal ini berarti jumlah setoran yang ditetapkan oleh pihak bank dirasa cukup besar untuk nasabah bapak Mazwar dan ibu Nova.

Berbeda dengan pendapat lainnya yang mengatakan bahwa:

“Sebenarnya enak sekali menjadi nasabah bank Sinarmas Syariah ini, prosesnya tidak mengantri, fasilitasnya sama dengan bank lain, praktis untuk masalah waktu. Tapi untuk memilih tabungan simantab qurban saya belum berminat. Lebih enak nabung sendiri, tidak ada total minimal-minimal dan fleksibel saja. Takutnya nanti macet dan tidak bisa setor setiap bulan.” (Hasil wawancara kepada bapak Irvan).⁹³

Sedangkan bapak Arifin berpendapat bahwa:

“Takutnya nanti tidak bisa nabung tiap bulan terus menerus, karena uangnya untuk kebutuhan yang lain.”. (Hasil wawancara kepada bapak Arifin).⁹⁴

⁹² Nova, Mazwar, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 30 Desember 2020

⁹³ Irvan, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 30 Desember 2020

⁹⁴ Arifin, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 29 Desember 2020

Dari hasil wawancara tersebut, maka ada beberapa kendala membuat nasabah tbelum memilih produk tabungan simantab qurban, yaitu; Takut tidak bisa menabung secara rutin karena nominal yang dinilai cukup besar, dan adanya kebutuhan lain.

B. Pembahasan

Setelah penulis melakukan penelitian terhadap nasabah bank Sinarmas Syariah, dengan membahas Minat nasabah terhadap tabungan simantab qurban. Penulis akan membahas hasil dari penelitian ini. Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah bank Sinarmas Syariah mengenai Minat nasabah terhadap tabungan simantab qurban. Sebagaimana dijelaskan dalam teknik analisa data dalam penelitian. Peneliti menggunakan analisa kualitatif deskriptif (pemaparan) dan data yang diperoleh peneliti baik melalui observasi, interview dan dokumentasi dari pihak-pihak yang mengetahui data-data yang dibutuhkan oleh peneliti.

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan telah didokumentasi. Dari hasil penelitian yang dilakukan kepada nasabah bank Sinarmas Syariah mengenai Minat nasabah terhadap tabungan simantab qurban. Dalam menganalisa hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti pada beberapa informan tentang “Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan Simantab Qurban”, yakni:

1. Minat Nasabah Bank Sinarmas Syariah Cabang Bengkulu Terhadap Tabungan Simantab Qurban.

Minat seseorang terhadap suatu objek akan lebih kelihatan apabila objek tersebut sesuai sasaran dan berkaitan dengan keinginan dan kebutuhan seseorang yang bersangkutan. Dalam kamus umum bahasa Indonesia, minat diartikan sebagai sebuah kesukaan (kecenderungan hati) kepada suatu perhatian atau keinginan.⁹⁵

Dalam penelitian ini penulis ingin meneliti minat nasabah bank Sinaramas Syariah cabang Bengkulu terhadap tabungan simantab qurban. Dari hasil wawancara penulis kepada nasabah bank Sinarmas Syariah para informan berpendapat bahwa mereka belum memiliki ketertarikan dan minat terhadap tabungan simantab qurban. Nasabah memiliki kekhawatiran bahwa tidak bisa menabung secara rutin perbulan kepada bank Sinarmas Syariah dikarenakan nominal yang cukup besar, dan belum adanya kebutuhan yang mendesak untuk menggunakan tabungan tersebut. Hal ini terlihat dari indicator yang dijadikan acuan terbentuknya minat, yaitu sebagai berikut:

- a. Kognisi (gejala pengenalan) yaitu kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera dan yang melalui akal.

Nasabah masih kurang mendapatkan informasi atau pengetahuan tentang produk tabungan Simantab Qurban sehingga

⁹⁵ Kamus Umum Bahasa Indonesia

nasabah belum memiliki motivasi atau dorongan dari untuk menggunakan produk tabungan tersebut. Nasabah juga lebih memilih untuk menabung sendiri jika ingin menunaikan ibadah qurban. Dikarenakan nasabah takut tidak bisa istiqomah menabung setiap bulan karena jumlah yang terbilang besar bagi nasabah. Hal ini seharusnya menjadi perhatian khusus bagi pihak bank dalam upaya lebih gencar lagi dalam mempromosikan produk Simantab Qurban, meyakinkan para nasabah dengan kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh produk Simantab Qurban ini.

- b. Konasi (gejala kemauan) merupakan salah satu fungsi kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas fisik yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan kemauan serta pelaksanaan suatu tujuan. Tujuan adalah titik akhir dari gerakan yang mengaju pada suatu arah.

Nasabah belum memiliki motivasi atau kemauan dari untuk menggunakan produk tabungan tersebut. Nasabah juga lebih memilih untuk menabung sendiri jika ingin menunaikan ibadah qurban. Dikarenakan nasabah takut tidak bisa istiqomah menabung setiap bulan karena jumlah yang terbilang besar bagi nasabah.

c. Emosi (gejala perasaan) adalah kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas, dan kepuasan bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.⁹⁶

“Iya, tapi saya lebih memilih untuk menabung sendiri saja”
(Hasil wawancara kepada bapak Mazwar).⁹⁷

Nasabah bapak Arifin merasa tidak diuntungkan jika memilih tabungan simantab qurban, hal ini terlihat dari hasil wawancara kepada bapak Arifin.

Dari hasil wawancara kepada beberapa informan, bahwa nasabah belum memiliki perasaan yang khas terhadap tabungan Simantab Qurban ini dan membuat mereka merasa ingin menabung. Nasabah lebih memilih untuk menabung sendiri.

2. Kendala apa saja yang dihadapi nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu jika memilih produk tabungan simantab qurban

Dari hasil wawancara kepada informan yang merupakan nasabah bank Sinarmas Syariah, penulis mendapatkan ada beberapa kendala yang membuat nasabah belum tertarik pada produk tabungan simantab qurban, yaitu; Takut tidak bisa menabung secara rutin karena nominal yang dinilai cukup besar, dan adanya kebutuhan lain.

Seperti yang dikatakan oleh infroman bahwa nominal menabung setiap bulannya dinilai cukup besar sehingga nasabah takut

⁹⁶ Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*. (Jakarta : Rineka Cipta, 2009) h. 66

⁹⁷ Mazwar, *Nasabah*, wawancara pada tanggal 29 Desember 2020

tidak bisa istiqomah dalam menabung maka faktor lain yang memungkinkan nasabah memilih tabungan ini adalah dengan mengecilkan nominal menabung setiap bulannya.

Hal ini seharusnya menjadi perhatian khusus bagi pihak bank untuk memfokuskan promosi pada produk tabungan Simantab Qurban ini. Sudah semestinya bank syariah menjadi solusi dan sarana menabung yang aman dan sesuai syariat untuk dapat membantu ummat dalam menunaikan ibadah qurban di hari raya idul adha.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Minat nasabah bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu terhadap tabungan simantab qurban maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Nasabah Bank Sinarmas Syariah cabang Bengkulu belum memiliki minat untuk menabung pada produk tabungan simantab qurban.
2. kendala nasabah belum tertarik pada produk tabungan simantab qurban, yaitu; Takut tidak bisa menabung secara rutin karena nominal tabungan Simantab Qurban cukup besar, dan adanya kebutuhan lain.

B. Saran

1. Kepada bank Sinarmas Syariah agar lebih memfokuskan promosi pada tabungan simantab qurban.
2. Bagi para pembaca yang akan melakukan penelitian dalam bidang yang sama, jika akan menggunakan skripsi ini sebagai referensi, maka sekiranya perlu dikaji kembali. Karena tidak tertutup kemungkinan masih ada pernyataan – pernyataan yang belum atau yang kurang sesuai, saya sebagai penulis merasa masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam menyelesaikan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Abu, 2009, *Psikologi Umum*, (Jakarta :Rineka Cipta)
- Ainina, Wida. “*Minat Nasabah Menabung Di Bank Syariah Mandiri Yogyakarta*”, Skripsi Mahasiswa Universitas Islam Indonesia 2018.
- Apridayanti, Mira. “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Qurban Pada Lembaga Amil Zakat Swadaya Ummah Pekanbaru*”. Skripsi Mahasiswa IAIN Sultan Syarif Kasim Riau. 2013.
- Ascarya. *Akad dan produk bank syariah*. Jakarta; PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Asnaini dkk. *Pedoman Penulisan Skripsi 2019*. Bengkulu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
- Bank Sinarmas Syariah, dikutip dari <http://banksyariahsinarmas>, pada hari Rabu, tanggal 21 Oktober 2020, pukul 10:49 WIB
- Brosur Tabungan Simantab Qurban
- Chotifah, Siti Yuliana. “*Increased Interest in Savings in Islamic Banks through the Ice Channeling Program*”, *Journal of Finance and Islamic Banking* | Vol. 1 No. 1 Januari-Juni 2018.
- Djamarah, Syaiful Bahri. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008.
- Edy Wibowok & Untung Hendi. *Mengapa Memilih Bank Syariah*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2005.
- Harhap, Raja Sakti Putra. “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan*”, *Jurnal Al-Qasd*, Vol 1 No, 1 Agustus 2016.

- Herry Susanto & Khaerul Umam. *Manajemen Pemasaran Bank*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Kamus Umum Bahasa Indonesia
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2005.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemaha.*, Surabaya: Halim. 2006
- Komarudin. *Kamus Perbankan*. Jakarta:Grafindo, 1994.
- Kurniawan, Sindi. “*Strategi Pemasaran Umrah Insan Hasanah Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu*”. Skripsi Mahasiswa IAIN Bengkulu 2018.
- Leksono, Sonny. “*Penelitian Kuantitatif Ilmu Ekonomi*”. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.
- Muhamad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2014.
- Munthe, Safruddin. “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Pada Tabungan Mudharabah Di Bank Muamalat Cabang Balai Kota*”. Thesis pada jurusan Ekonomi Islam Pascasarjana IAIN Sumatera Utara 2016.
- Rahman, Sholeh Abdul. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Kencana, 2013.
- Sam, M. Ichwan, Hasanudin, dkk. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah DSN-MUI*. Jakarta: Erlangga 2014.

- Slameto. *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010.
- Sudarso, Heri dan Proyonggo. *Istilah-istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UI Press, 2013.
- Sugiono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta, 2013.
- Suhendi, Hendi. *BMT dan Bank Islam*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy. 2004.
- Swastha dan Irwan. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Alfabeta. 2014.
- Umam, Khaerul. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia. 2013.
- Wahjono, Sentot Imam. *Manajemen Pemasaran Bank*. Yogyakarta; Graha Ilmu, 2010.

**L
A
M
P
I
R
A
N**

Foto Dokumentasi



