

EFEKTIVITAS PRODUK TABUNGAN PRIMA BERHADIAH DALAM MENARIK MINAT MENABUNG PEGAWAI NEGERI SIPIL DI BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU (KCP) MADIUN

Elsa Alfiyanti^{1*}, Tiara Widya Antikasari²

^{1,2} Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Indonesia

elsaalfiyanti26@gmail.com¹, tiara@iainponorogo.ac.id²

Abstract: *Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun is a sharia financial institution that launched a product, the name of product is Tabungan Prima Berhadiah, where the product has various advantages. With these various advantages, it is hoped that it will attract as many customers as possible. But in reality, the number of Tabungan Prima Berhadiah customers always up and down every year and is not stable enough. Therefore, it is necessary to evaluate using the theory of effectiveness so that it can be seen whether or not the product or program of Tabungan Prima Berhadiah can attracts customers' savings interest. This type of research is field research using a qualitative approach. Data collection techniques through interviews with the bank, customers and prospective customers as well as documentation. The results of this study, the overall mechanism for giving prizes to the Tabungan Prima Berhadiah which Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun did not go out of the corridor or sharia principles, then this shows that there is compliance with Fatwa DSN MUI No. 86/DSN-MUI/XII/2012. The factors that support the savings interest for civil servants are due to product excellence, relationship manager skills during promotions, need factors, and recommendations from other customers. While the inhibiting factor is from a financial perspective and the existence of other needs that are more important to be prioritized. Tabungan Prima Berhadiah is quite effective in attracting savings interest civil servants from the point of view of the accuracy of program targets and program objectives, in terms of program socialization and program monitoring is still not effective.*

Keywords: Effectiveness, Tabungan Prima Berhadiah, Prizes, and Savings Interest.

Abstrak: *Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun merupakan lembaga keuangan syariah yang meluncurkan produk Tabungan Prima Berhadiah, dimana produk tersebut memiliki beragam keunggulan. Dengan beragam keunggulan tersebut diharapkan dapat menarik minat menabung nasabah sebanyak mungkin. Tetapi pada kenyataannya, jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah ini setiap tahunnya selalu naik turun dan belum cukup stabil. Maka perlu adanya evaluasi menggunakan teori efektivitas agar dapat diketahui jalan atau tidaknya produk atau program Tabungan Prima Berhadiah ini dalam menarik minat menabung nasabah. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dengan pihak bank, nasabah dan calon nasabah serta dokumentasi. Hasil dari penelitian ini, secara keseluruhan mekanisme pemberian hadiah pada Tabungan Prima Berhadiah yang diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun tidak keluar dari koridor atau prinsip syariah, maka hal ini menunjukkan adanya kepatuhan terhadap Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012. Adapun faktor pendukung minat menabung pegawai negeri sipil yaitu karena keunggulan produk, skill relationship manager saat promosi, faktor kebutuhan, dan*

rekomendasi dari nasabah lain. Sedangkan faktor penghambatnya adalah dari segi finansial, dan adanya kebutuhan lain yang lebih penting untuk diutamakan. Tabungan Prima Berhadiah cukup efektif untuk menarik minat menabung pegawai negeri sipil dari segi ketepatan sasaran program dan tujuan program saja, dari segi sosialisasi program dan pemantauan program masih belum efektif.

Kata Kunci: Efektivitas, Tabungan Prima Berhadiah, Hadiah, dan Minat Menabung.

PENDAHULUAN

Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun merupakan salah satu bank yang ikut bersaing atau berkompetisi dengan bank syariah lainnya dalam menarik minat nasabah. Minat adalah suatu keadaan dimana apa yang dilihat dan diamati seseorang berkaitan dengan keinginan atau kebutuhannya sendiri (Darmadi, 2017). Sebagaimana yang telah dikemukakan oleh Howard dan Sheth dalam (Priansa, 2017), minat menabung merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana nasabah untuk memilih produk tertentu. Minat menabung juga dapat diartikan sebagai pernyataan dari nasabah untuk pemilihan produk tabungan tertentu. Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun meluncurkan produk kreatif dan inovatif yang sesuai dengan kebutuhan pasar agar dapat mempertahankan eksistensinya. Salah satu produk yang diluncurkan yaitu Tabungan Prima Berhadiah. Hal tersebut juga merupakan strategi yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun untuk menarik minat nasabah agar berinvestasi dan menyimpan dananya disana.

Tabungan Prima Berhadiah adalah produk tabungan berjangka 3 sampai 60 bulan dengan setoran awal atau *fresh fund* minimal Rp. 50.000.000,- dengan keunggulan dapat memilih hadiah diawal berdasarkan preferensi nasabah. Hadiah tersebut yaitu berupa *gadget*, *laptop*, *home appliances*, logam mulia, dan kendaraan. Akad Tabungan Prima Berhadiah adalah akad mudharabah, dimana nasabah sebagai shahibul mal dan bank sebagai mudharib. Kedua pihak yang berkongsi dalam akad mudharabah tidak akan menerima bunga, tetapi akan menerima bagi hasil atau *profit loss sharing* dari kesepakatan awal sesuai dengan ketentuan akad (Al Hadi, 2017). Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun memasarkan produk Tabungan Prima Berhadiah di wilayah Kota Madiun, Kabupaten Madiun, Kabupaten Ngawi dan Kabupaten Magetan. Nasabah dan calon nasabah berusia 17 tahun ke atas yang memiliki penghasilan dan pekerjaan tetap menjadi target sasaran Tabungan Prima Berhadiah.

Tabungan Prima Berhadiah ini identik dengan program atau pemberian hadiahnya. Menurut Fatwa DSN-MUI No. 86/XII/2012, hadiah ialah pemberian sifatnya tidak mengikat dan memiliki tujuan agar nasabah loyal kepada Lembaga Keuangan Syariah. Berdasarkan hasil wawancara bersama Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, hadiah yang diberikan kepada nasabah diberikan secara langsung dan pengadaan hadiah dalam Tabungan Prima Berhadiah diambilkan dari bagi hasil pihak bank bukan dari pihak nasabah. Dan selama periode waktu berjalan, dana nasabah akan ditahan atau diendapkan selama batas waktu yang telah ditentukan oleh kedua belah pihak yakni pihak nasabah dan pihak bank (Wijaya, Wawancara, 2021).

Meskipun demikian, produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun ini peminatnya kurang banyak. Padahal keunggulan dalam produk ini sangat menggiurkan, selain mendapatkan hadiah di awal juga akan mendapatkan bagi hasil setiap bulannya. Berdasarkan peninjauan awal, peneliti mendapati data jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yang mengalami penurunan dalam dua tahun terakhir. Adapun datanya, sebagai berikut:

Tabel 1
Data Nasabah Tabungan Prima Berhadiah
Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun Tahun 2020-2021

| Bulan | Tahun | |
|-----------------------|-----------|----------|
| | 2020 | 2021 |
| Januari | 4 | - |
| Februari | 3 | - |
| Maret | 1 | - |
| April | 2 | 1 |
| Mei | 1 | - |
| Juni | - | - |
| Juli | - | - |
| Agustus | - | 1 |
| September | - | 2 |
| Oktober | - | 1 |
| November | 2 | 1 |
| Desember | - | 2 |
| Jumlah Nasabah | 13 | 8 |

Sumber: Wawancara dengan Sub Branch Manager Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun

Selain data jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah pada Tabel 1 yang menunjukkan angka penurunan padahal Tabungan Prima Berhadiah ini memiliki berbagai keunggulan, penelitian ini juga berangkat dari penelitian (Sholihah, 2018) dalam penelitiannya menyatakan bahwa semakin tinggi jumlah minat menabung nasabah maka suatu program yang diberikan oleh bank kepada nasabah bisa dikatakan berhasil dan efektif. Dimana bank memperoleh dana yang dihimpun dari nasabah dan sebaliknya nasabah mendapatkan fasilitas dari program yang diadakan pihak bank. Adapun permasalahan yang perlu dikaji lebih dalam pada penelitian ini yaitu terkait upaya untuk mengevaluasi jalan atau tidaknya program hadiah pada Tabungan Prima Berhadiah untuk menarik minat menabung nasabah, hal ini dapat dilakukan melalui ukuran efektivitas. Karena pada kenyataannya, data jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah pada Tabel 1.1 dari tahun 2020 ke 2021 mengalami penurunan yang cukup drastis. *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun juga menyampaikan bahwa di tahun-tahun sebelumnya jumlah nasabah Tabungan Prima Berhadiah ini juga sering mengalami naik turun yang artinya belum stabil.

Keefektifan program Tabungan Prima Berhadiah untuk menarik minat menabung nasabah sangat dibutuhkan oleh bank karena berkembang atau tidaknya suatu bank bergantung terhadap nasabah bank. Maka dari itu diperlukan pengkajian lebih detail mengenai permasalahan tersebut.

Mengingat saldo awal menabung yang tinggi yaitu minimal Rp. 50.000.000,-. Maka, peneliti memilih responden yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil, baik nasabah (eksisting) maupun calon nasabah (*new to bank*). Karena dapat dipastikan responden yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil mempunyai pendapatan yang tetap setiap bulannya, tidak ada resiko penunggakan gaji dan pemutusan hubungan kerja. Berdasarkan penjabaran latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah 1) Bagaimana kepatuhan prinsip syariah terkait mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun? ; 2) Apa faktor pendukung dan penghambat minat menabung pegawai negeri sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun? ; 3) Bagaimana efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung pegawai negeri sipil di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun?

TINJAUAN LITERATUR

Efektivitas

Kata efektif berasal dari Bahasa Inggris yaitu "*effective*" yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program (Rosalina, 2012). Saxena dalam (Indrawijaya, 2010) mengemukakan bahwa efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kualitas, kuantitas, waktu) yang telah tercapai. Tingkat efektivitas semakin tinggi dipengaruhi oleh besarnya target yang dicapai. Sedangkan, Steers dalam (Mulyasa, 2014) mengungkapkan bahwa efektivitas adalah bagaimana organisasi melaksanakan seluruh tugas pokoknya atau mencapai sasarannya. Tingkat efektivitas dapat diukur dengan membandingkan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil nyata yang telah diwujudkan. (Budiani, 2007) menyatakan bahwa untuk mengukur efektivitas suatu program dapat dilakukan dengan menggunakan variabel-variabel sebagai berikut:

1. Ketepatan sasaran program
2. Sosialisasi program
3. Tujuan program
4. Pemantauan program

Tabungan

Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan, tabungan adalah simpanan yang hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu (Kasmir, 2017). Adapun yang dimaksud dengan tabungan syariah adalah tabungan yang dijalankan

berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Dewan Syariah Nasional telah mengeluarkan fatwa DSN MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000 yang menyatakan bahwa tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah* (Karim, 2006).

Prinsip atau akad *wadiah* adalah usaha untuk menjaga dan menyimpan harta milik orang lain tanpa adanya kompensasi atau imbalan apapun atas jasa penyimpanan tersebut. Dalam bahasa Indonesia disebut “titipan” (Sahrani & Abdullah, 2011). Sedangkan akad *mudharabah* adalah perjanjian atas suatu jenis perkongsian, dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan dana dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan hasil usaha dibagikan sesuai dengan nisbah porsi bagi hasil yang telah disepakati bersama sejak awal.

Hadiah

Hadiah menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia, berarti pemberian penghormatan atau disebut juga ganjaran yang diberikan kepada seseorang. Hadiah juga dapat diartikan sebagai penyerahan hak milik harta benda tanpa ganti rugi yang umumnya dikirimkan kepada penerima untuk memuliakannya. Menurut (Suhendi, 2008) secara sederhana hadiah adalah pemberian dari seseorang kepada orang lain tanpa adanya penggantian dengan maksud memuliakan. Fatwa DSN MUI nomor 86/DSN MUI/XII-/2012 tentang hadiah dalam penghimpunan dana lembaga keuangan syariah memberikan ketentuan hadiah yang diberikan kepada nasabah atau anggotanya. Ketentuan hadiah yang diberikan diantaranya adalah adanya larangan hadiah berupa uang, hadiah harus berupa benda yang berwujud, benda yang halal, harus milik lembaga keuangan syariah. Hadiah yang diberikan kepada nasabah tidak diperbolehkan bersifat menguntungkan pribadi pejabat lembaga keuangan syariah atau adanya suap, terhindar dari maysir, gharar, riba, dan akl al-mal bil bathil, dan pemberian hadiah boleh dilakukan langsung dan boleh pula melalui pengundian (*qur’ah*), (Dewan Syariah Nasional MUI).

Minat Menabung

Minat ialah suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda dan orang. Menurut Holland dalam (Djaali, 2009) mengatakan bahwa minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu dan minat itu tidak timbul sendirian melainkan ada unsur kebutuhan, misalnya minat menabung. Adapun definisi minat menabung menurut Howard dan Sheth dalam (Priansa, 2017) merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana nasabah untuk memilih produk tertentu. Minat menabung juga dapat diartikan sebagai pernyataan dari nasabah untuk pemilihan produk tabungan tertentu. Sedangkan menurut Assael dalam (Priansa, 2017) menyatakan bahwa minat menabung merupakan kecenderungan nasabah untuk memilih suatu produk atau mengambil tindakan yang berhubungan dengan pemilihan untuk tingkat kemungkinan nasabah melakukan penyimpanan.

Terdapat beberapa indikator yang lebih spesifik untuk minat menabung. Menurut (Schiffman & Kanuk, 2008) indikator-indikator minat menabung antara lain yaitu:

1. Tertarik untuk mencari informasi mengenai produk
2. Mempertimbangkan untuk membeli

3. Tertarik untuk mencoba
4. Ingin mengetahui produk
5. Ingin memiliki produk

Ada pula tiga faktor yang mendasari timbulnya minat seseorang menurut Crow and Crow yang dikutip oleh (Nurul, 2011) yaitu:

1. Faktor dorongan yang berasal dari dalam, yakni kebutuhan jasmani dan rohani
2. Faktor motif sosial, yakni kebutuhan akan suatu penghargaan dari lingkungan tempat tinggalnya
3. Faktor emosional, yakni indikator intensitas seseorang akan perhatiannya terhadap suatu obyek tertentu

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dan termasuk penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif ini merupakan metode pengumpulan informasi deskriptif berupa kata-kata atau lisan orang, serta perilaku yang diamati. Lokasi penelitian ini dilakukan di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun yang berada di Jl. Kolonel Mahardi No. 28, Nambangan Lor, Kecamatan Manguharjo, Kota Madiun, Jawa Timur. Peneliti dalam penelitian ini menyelidiki dan mengumpulkan data dari lapangan, berupa data tentang kepatuhan prinsip syariah terkait mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan Prima Berhadiah, faktor-faktor pendukung dan penghambat minat menabung pegawai negeri sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah dan efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung pegawai negeri sipil di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

Sumber data primer pada penelitian ini meliputi informasi wawancara dari *sub branch manager*, *relationship manager*, nasabah (eksisting) dan juga calon nasabah (*new to bank*) yang berprofesi sebagai pegawai negeri sipil. Sedangkan sumber data sekunder yang dipakai adalah brosur atau *flyer* tentang produk Tabungan Prima Berhadiah dan daftar tabel hadiah produk Tabungan Prima Berhadiah. Semua data dikumpulkan dengan metode wawancara dengan menerapkan teknik simak, rekam dan catat. Juga menggunakan metode dokumentasi untuk mendapatkan data sekunder dan juga data tentang profil perusahaan, visi misi dan juga struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun.

Setelah data terkumpul kemudian data diolah dengan cara meringkas semua data penting dan membuang data yang tidak diperlukan agar bisa disajikan dan ditarik kesimpulan. Demi kemurnian dan tingkat kepercayaan data, selanjutnya peneliti melakukan pengujian kebasahan data dengan menggunakan teknik triangulasi sumber yaitu membandingkan hasil wawancara dari *sub branch manager* dan *relationship manager*, serta nasabah dan calon nasabah Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun. Kemudian barulah data dianalisis dengan memaparkan fakta atau data di lapangan dari hasil wawancara kemudian dibandingkan dengan teori para ahli yang digunakan pada penelitian ini, dan diakhiri dengan kesimpulan peneliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabungan Prima Berhadiah

Merupakan program tabungan berjangka 3 sampai 60 bulan yang dimiliki oleh Bank Muamalat Indonesia dimana bank memberikan manfaat hadiah di muka secara langsung dan tanpa diundi dapat diikuti oleh perorangan maupun non perorangan. Dengan penempatan dana awal minimal Rp. 50.000.000,-. Hadiah yang diberikan berupa *gadget*, *laptop*, *home appliances*, logam mulia, dan kendaraan. Juga terdapat layanan terbaik untuk bebas memilih hadiah yang sangat beragam sesuai keinginan nasabah. Hadiah akan diberikan diawal periode pada saat menabung dengan nilai yang disesuaikan dengan jumlah penempatan dana dan jangka waktu. Tabungan Prima Berhadiah ini menggunakan akad Mudharabah, dimana nasabah sebagai sahibul mal dan bank sebagai mudharib. Melalui akad Mudharabah kedua belah pihak tidak akan mendapatkan bunga, melainkan mendapatkan bagi hasil dari kesepakatan bersama sesuai dengan ketentuan dalam akad. Dana tabungan yang terus berkembang dengan bagi hasil yang sangat optimal dan kompetitif di setiap bulan berjalan sebesar 5%, (Bank Muamalat Indonesia).



Gambar 1 Katalog Hadiah pada Tabungan Prima Berhadiah

Analisis Kepatuhan Prinsip Syariah Terkait Mekanisme Pemberian Hadiah Pada Produk Tabungan Prima Berhadiah Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Program tabungan berhadiah diperbolehkan dalam Fatwa Majelis Ulama Indonesia dengan menerapkan banyak ketentuan yang telah diatur oleh Majelis Ulama Indonesia melalui peraturan DSN MUI No. 86 tentang hadiah dalam penghimpunan dana lembaga keuangan syariah.

1. Ketentuan terkait hadiah

Adapun ketentuan yang diberikan dalam Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012 diantaranya adalah adanya larangan hadiah berupa uang, hadiah harus berupa benda yang berwujud, benda yang halal, hadiah harus milik lembaga keuangan syariah. Dalam praktiknya, Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun memberikan hadiah pada program Tabungan Prima Berhadiah kepada nasabahnya bukan berupa uang melainkan berupa barang yaitu berupa *gadget*, laptop, *home appliances*, logam mulia, dan kendaraan. Nasabah juga diberi kuasa untuk memilih hadiah sesuai keinginannya atau bisa *request* hadiah lain selain pilihan hadiah yang sudah disediakan pihak bank. Hadiah yang diberikan kepada nasabah juga merupakan milik Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, bukan milik pihak lain ataupun milik nasabah. Hal tersebut bisa dibuktikan dengan adanya perjanjian tanda tangan “akad pinjam pakai” pada saat penyerahan hadiah, yang artinya memang hadiah tersebut hak milik Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dan nasabah diberikan pinjam dulu atas hadiah tersebut selama jangka waktu penempatan dana telah jatuh tempo.

2. Ketentuan terkait cara penentuan penerima hadiah

Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012 juga menetapkan ketentuan yakni hadiah yang diberikan lembaga keuangan syariah harus terhindar dari suap, maysir, gharar, riba, dan akl al-mal bi al-al bathil. Serta pemberian hadiah boleh dilakukan langsung maupun melalui pengundian. Menurut Bapak Affandi Sophia Wijaya selaku *Sub Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun menjelaskan bahwa tidak mungkin lembaga keuangan yang berlandaskan syariah akan menjalankan kegiatan operasionalnya keluar dari koridor syariah, begitupun melakukan suap itu adalah suatu hal yang menyalahi aturan syariah. Dalam praktiknya, Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun tidak menerapkan iuran pembayaran atau iuran pendaftaran apapun pada Tabungan Prima Berhadiah agar mendapatkan hadiah. Tetapi hanya dengan nasabah daftar produk Tabungan Prima Berhadiah dengan penempatan dana minimal Rp. 50.000.000,- dan sudah dipastikan nasabah akan mendapatkan hadiah sesuai keinginannya. Hal tersebut menunjukkan bahwa program Tabungan Prima Berhadiah terhindar dari maysir dan gharar.

Dan juga jauh dari praktik riba maupun akl al-mal bi al-al bathil karena Tabungan Prima Berhadiah ini menggunakan akad mudharabah maka kedua belah pihak akan mendapatkan nisbah bagi hasil sesuai ketentuan yaitu sebesar 5% untuk nasabah dan 95% untuk bank, dimana persentase keuntungan dalam bentuk nisbah bagi hasil itu sudah dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Untuk pemberian hadiah dilakukan secara langsung tanpa diundi.

Dari uraian analisa diatas, peneliti menyimpulkan bahwa ketentuan-ketentuan Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012 secara keseluruhan sudah diterapkan oleh Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun jadi mekanisme pemberian hadiah pada produk Tabungan

Prima Berhadiah ini tidak keluar dari koridor atau prinsip syariah khususnya Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012.

Analisis Faktor Pendukung Dan Penghambat Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Pada Produk Tabungan Prima Berhadiah Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Adanya minat yang timbul dalam diri nasabah tentunya dipengaruhi oleh beberapa faktor. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat menabung nasabah khususnya Pegawai Negeri Sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, baik dari segi faktor pendukung maupun faktor penghambat. Hasil analisa berikut ini adalah penggabungan pernyataan wawancara dari *Sub Branch Manager* dan *Relationship Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, nasabah (eksisting) dan calon nasabah (*new to bank*) Tabungan Prima Berhadiah yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil.

1. Faktor Pendukung

- a. Karena keunggulan dan kualitas produk Tabungan Prima Berhadiah yakni banyaknya pilihan hadiah dan bisa pilih sesuai keinginan nasabah, hadiahnya diterima di awal dan sudah terpotong pajak hadiah, proses pengadaan hadiahnya cepat, dan mendapatkan bagi hasil 5% setiap bulan.
- b. Karena *skill Relationship Manager* yang handal saat promosi atau menawarkan produk Tabungan Prima Berhadiah dan *skill creator* yang membuat brosur atau *flyer* sangat menarik sehingga membuat nasabah tertarik.
- c. Dorongan dari dalam diri nasabah itu sendiri karena faktor kebutuhan.
- d. Dan juga faktor lingkungan yakni rekomendasi dari teman atau nasabah lain.

2. Faktor Penghambat

- a. Dari segi finansial, ada yang saldo atau dananya belum mencukupi untuk ikut program ini mengingat saldo awal menabung di Tabungan Prima Berhadiah cukup besar yaitu Rp. 50.000.000,-.
- b. Adanya kebutuhan lain yang lebih mendesak dan lebih penting jadi program Tabungan Prima Berhadiah tidak harus diprioritaskan atau diutamakan.

Selain terdapat faktor pendukung dan faktor penghambat minat menabung Pegawai Negeri Sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah yang sudah peneliti jabarkan diatas. Peneliti juga menguraikan beberapa hal yang didapat dari pernyataan wawancara bersama nasabah (eksisting) dan calon nasabah (*new to bank*) Tabungan Prima Berhadiah, yakni nasabah (eksisting) dan calon nasabah (*new to bank*) memiliki minat terhadap produk Tabungan Prima Berhadiah tetapi ada perbedaannya. Maksudnya minat yang dimiliki oleh nasabah (eksisting) adalah ketertarikan terhadap produk Tabungan Prima Berhadiah yang berujung memiliki dan membeli produk tersebut. Sedangkan minat yang dimiliki oleh calon nasabah (*new to bank*) adalah suatu ketertarikan yang hanya bisa mencari tau atau mengulik informasi terkait produk Tabungan Prima Berhadiah tetapi belum bisa memilikinya karena adanya suatu kendala.

Analisis Efektivitas Produk Tabungan Prima Berhadiah Dalam Menarik Minat Menabung Pegawai Negeri Sipil Di Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Madiun

Dalam hal ini untuk mengetahui apakah produk Tabungan Prima Berhadiah ini berjalan sesuai dengan rencana atau tidak, maka perlu dikaji lebih dalam menggunakan ukuran efektivitas. Untuk mengukur efektivitas produk atau program Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung Pegawai Negeri Sipil di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, peneliti menggunakan teori ukuran efektivitas menurut (Budiani, 2007) yaitu: Pertama, ketepatan sasaran program. Kedua, sosialisasi program. Ketiga, tujuan program. Keempat, pemantauan program.

1. Ketepatan Sasaran Program

Sasaran program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yaitu nasabah muamalat prioritas dari semua profesi, yang artinya Pegawai Negeri Sipil pun juga termasuk menjadi sasaran program. Berhubung saldo awal Tabungan Prima Berhadiah ini sebesar Rp. 50.000.000,- maka nasabah muamalat prioritas lah yang dijadikan sasaran dalam program ini, karena nasabah muamalat prioritas memiliki jumlah saldo rekening diatas Rp. 500.000.000,- yang artinya sangat memenuhi kriteria dan persyaratan untuk dijadikan nasabah Tabungan Prima Berhadiah. Menurut Bapak Affandi selaku *sub branch manager* dan Ibu Ely selaku *relationship manager* (Wijaya & Munasaroh, Wawancara, 2022), sejauh ini sasaran program Tabungan Prima Berhadiah selalu tepat sasaran karena memang kebanyakan nasabah muamalat prioritas selalu tertarik pada Tabungan Prima Berhadiah dan jarang terjadi penolakan. Dan nasabah Tabungan Prima Berhadiah dari tahun ke tahun rata-rata memang berasal dari nasabah muamalat prioritas dari berbagai profesi terutama Pegawai Negeri Sipil.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa ketepatan sasaran program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah berjalan dengan baik karena memang mayoritas yang ikut program Tabungan Prima Berhadiah adalah nasabah muamalat prioritas dari berbagai profesi terutama Pegawai Negeri Sipil.

2. Sosialisasi Program

Sosialisasi program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun dilakukan dengan cara memposting *flyer* atau brosur Tabungan Prima Berhadiah ke semua sosial media seperti Instagram, Facebook dan *Story Whatsapp*. Sosialisasi juga melalui *relationship manager* dan *customer service* Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yang secara langsung memberikan informasi dan menawarkan produk Tabungan Prima Berhadiah kepada nasabah khususnya ke nasabah muamalat prioritas. Tetapi yang paling efektif untuk menarik minat menabung nasabah yaitu sosialisasi yang metodenya *face to face* artinya sosialisasi secara langsung dari *relationship manager* dan *customer service*.

Namun, sangat disayangkan sekali bahwa metode sosialisasi *face to face* ini khusus untuk nasabah muamalat prioritas. Untuk eksisting dan *new to bank* yang saldo tabungannya dibawah Rp. 50.000.000,- tidak akan mendapatkan sosialisasi program Tabungan Prima Berhadiah dari *relationship manager* dan *customer service*. Dari uraian tersebut, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa sosialisasi program Tabungan Prima Berhadiah yang paling efektif untuk menarik minat menabung adalah sosialisasi *face to face* dari *relationship manager* dan *customer service*, sosialisasi program ini dapat dikatakan berjalan dengan baik tetapi kurang maksimal karena sosialisasi *face to face* ini belum merata ke semua nasabah.

3. Tujuan Program

Tujuan dari program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun yaitu untuk menarik minat menabung nasabah, untuk menahan dana nasabah sebanyak dan selama mungkin agar bisa diputar untuk pembiayaan dan untuk menaikkan aset bank agar tetap stabil. Dari ketiga tujuan tersebut yang paling diutamakan adalah bagaimana caranya untuk menarik minat menabung nasabah terutama Pegawai Negeri Sipil terlebih dahulu karena jika Pegawai Negeri Sipil sudah memiliki ketertarikan pada Tabungan Prima Berhadiah otomatis akan memiliki keinginan untuk memiliki produk tersebut. Dari adanya minat itulah nantinya Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun bisa mewujudkan tujuan lainnya yaitu menahan dana nasabah sebanyak dan selama mungkin agar bisa diputar untuk pembiayaan serta meningkatkan aset bank agar stabil.

Menurut Bapak Affandi selaku *sub branch manager* dan Ibu Ely selaku *relationship manager* (Wijaya & Munasaroh, Wawancara, 2022), tujuan program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah terwujud dan berjalan dengan baik.

4. Pemantauan Program

Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun memantau perkembangan produk atau program Tabungan Prima Berhadiah dengan cara setiap bulan mengadakan evaluasi atau melakukan pembaharuan pada pilihan hadiah, nilai hadiah, penyempurnaan memo dan proses input data dari yang awalnya manual sekarang memakai sistem *sharepoint* agar lebih cepat dan praktis, proses pengadaan hadiah juga selalu dipercepat agar tidak mengecewakan nasabah. Semua pemantauan tersebut dikontrol langsung oleh kantor pusat.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa pemantauan program Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah cukup baik karena dikontrol langsung oleh kantor pusat, dilakukan secara berkala dan semakin banyak atau sering mengevaluasi tentunya keseluruhan dalam program Tabungan Prima Berhadiah ini jadi *terupdate* dan itu yang akan menarik perhatian nasabah karena segala hal yang ditawarkan pada Tabungan Prima Berhadiah sudah diperbaharui. Dalam pelaksanaannya, pemantauan ini efektif tapi belum maksimal dikarenakan pemantauan hanya terbatas pada penyempurnaan produknya, sangat

disayangkan sekali karena pemantauannya tidak ada komunikasi langsung atau survei pendapat nasabah terkait Tabungan Prima Berhadiah padahal survei pendapat nasabah juga dapat dijadikan sebagai ukuran untuk menentukan efektivitas program terutama dari segi pemantauan perkembangan program.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan efektivitas produk Tabungan Prima Berhadiah dalam menarik minat menabung Pegawai Negeri Sipil di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun, yang sesuai dengan indikator efektivitas menurut (Budiani, 2007). Terdapat beberapa indikator yang belum efektif yaitu dalam segi sosialisasi program yang belum maksimal hal ini dikarenakan sosialisasi program atau penyampaian informasi *face to face* terkait Tabungan Prima Berhadiah tidak menyeluruh kepada semua nasabah. Dari segi pemantauan program juga belum maksimal karena pemantauan program Tabungan Prima Berhadiah terbatas hanya pada penyempurnaan produknya saja, tidak ada pemantauan perkembangan program dari sisi pendapat nasabah atau komunikasi langsung dengan nasabah. Namun terdapat beberapa indikator lain seperti ketepatan sasaran program dan tujuan program yang telah tercapai dengan cukup efektif. Jadi peneliti menyimpulkan bahwa produk Tabungan Prima Berhadiah ini cukup efektif dalam menarik minat Pegawai Negeri Sipil dari segi ketepatan sasaran program dan tujuan program saja. Dan belum efektif dari segi sosialisasi program dan pemantauan program. Maka dari itu masih perlu adanya perbaikan dalam proses pelaksanaan program Tabungan Prima Berhadiah, diharapkan kedepannya Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun lebih mengoptimalkan program Tabungan Prima Berhadiah dari segala aspek.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa mekanisme pemberian hadiah yang diterapkan pada produk Tabungan Prima Berhadiah di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun sudah patuh dan sesuai dengan prinsip syariah. Dimana secara keseluruhan mekanisme pemberian hadiah yang diterapkan tidak ada yang menyimpang dari koridor syariah, hal ini menunjukkan adanya kepatuhan terhadap prinsip syariah terutama Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012.

Terkait faktor pendukung yang mempengaruhi minat menabung Pegawai Negeri Sipil pada produk Tabungan Prima Berhadiah yaitu karena keunggulan produk, *skill Relationship Manager* saat promosi dan *skill Creator* yang membuat *flyer*, faktor kebutuhan dan rekomendasi dari nasabah lain. Sedangkan faktor penghambatnya yakni karena kondisi finansial dan adanya kebutuhan lain yang lebih penting untuk diutamakan.

Produk Tabungan Prima Berhadiah ini cukup efektif dalam menarik minat menabung Pegawai Negeri Sipil dari segi ketepatan sasaran program dan tujuan program saja. Sedangkan dari segi sosialisasi program dan pemantauan program belum efektif, karena sosialisasi secara *face to face* tidak menyeluruh kepada semua nasabah. Pemantauan program juga belum efektif karena tidak melibatkan pendapat nasabah.

REFERENSI

Buku:

- Al Hadi, A. A. (2017). *Fiqih Muamalah Kontemporer*. Depok: Rajawali Pers.
- Darmadi. (2017). *Pengembangan Model Metode Pembelajaran dalam Dinamika Belajar Siswa*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Djaali. (2009). *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Indrawijaya, A. I. (2010). *Teori, Perilaku, dan Budaya Organisasi*. Bandung: Refika Aditama.
- Karim, A. A. (2006). *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2017). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mulyasa. (2014). *Manajemen Berbasis Sekolah*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Priansa, D. J. (2017). *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sahrani, S., & Abdullah, R. (2011). *Fikih Muamalah*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2008). *Perilaku Konsumen Edisi 7, terj. Zoelkifli Kasip*. Jakarta: Indeks.
- Suhendi, H. (2008). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Jurnal/Skripsi:

- Budiani, N. W. (2007). Efektivitas Program Penanggulangan Pengangguran Karang Taruna "Eka Taruna Bhakti" Desa Sumerta Kelod Kecamatan Denpasar Timur Kota Denpasar. *Jurnal Ekonomi dan Sosial INPUT, Volume 2* , 34.
- Dewan Syariah Nasional MUI. (t.thn.). *Hadiah Dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah*. Diambil kembali dari Fatwa DSN MUI No. 86/DSN MUI/XII/2012 .
- Nurul, O. (2011). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Produk Simpanan Mudharabah (Studi Kasus pada KJKS BMT Muamalat Rowosari Kendal). *Skripsi IAIN Walisongo Semarang* , 21.
- Rosalina, I. (2012). Efektivitas Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkotaan Pada Kelompok Pinjaman Bergulir Di Desa Mantren Kec. Karangrejo Kabupaten Madetaan. *Jurnal Efektivitas Pemberdayaan Masyarakat, Volume 1 Nomor 1* , 3.
- Sholihah, D. M. (2018). Efektivitas Pemberian Program Undian Berhadiah Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Di PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Sidoarjo. *Tugas Akhir STIE Perbanas Surabaya* , 2.

Internet/Website:

- Bank Muamalat Indonesia. (t.thn.). *Produk dan Layanan*. Dipetik Januari 11, 2022, dari Program Tabungan Prima Berhadiah: <https://www.bankmuamalat.co.id/tabungan-consumer/program-tabungan-prima-berhadiah-tpb>

Wawancara:

Wijaya, A. S. (2021, September 24). Wawancara. (E. Alfiyanti, Pewawancara)

Wijaya, A. S., & Munasaroh, E. (2022, Maret 25). Wawancara. (E. Alfiyanti, Pewawancara)