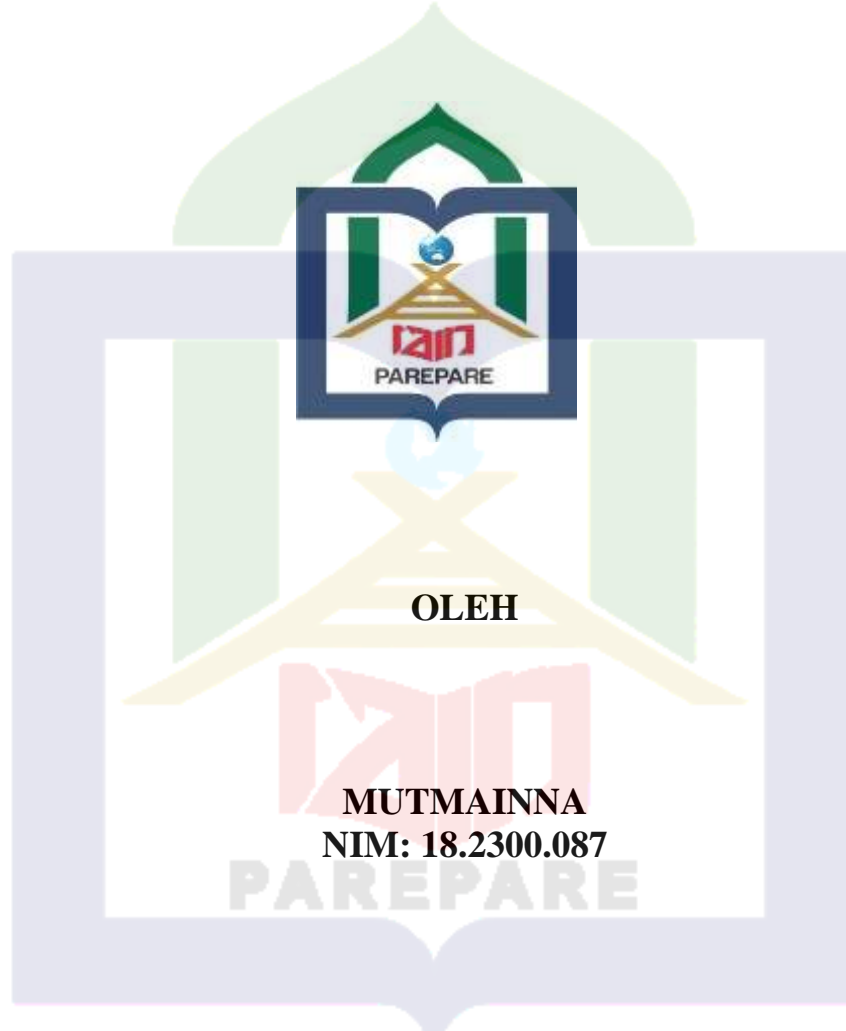


SKRIPSI

**SOSIALISASI PRODUK TABUNGAN BANK MUAMALAT
INDONESIA DALAM PENINGKATAN NASABAH DI
BANK MUAMALAT INDONESIA
KCP PAREPARE**



OLEH

MUTMAINNA

NIM: 18.2300.087

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN)PAREPARE**

2023

**SOSIALISASI PRODUK TABUNGAN BANK MUAMALAT
INDONESIA DALAM PENINGKATAN NASABAH DI
BANK MUAMALAT INDONESIA
KCP PAREPARE**



OLEH

**MUTMAINNA
NIM: 18.2300.087**

Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
(S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2023

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat
Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah Di Bank
Muamalat Indonesia Kcp Parepare

Nama Mahasiswa : Mutmainna
NIM : 18.2300.087
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Nomor: B.1993/In.39.8/PP.00.9/06/2021

Disetujui oleh:

Pembimbing Utama : Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP : 197301292005011 004

Pembimbing Pendamping : Rusnenah, M.Ag.
NIP : 19680205200312 2 001



Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19640102008 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah Di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare

Nama Mahasiswa : Mutmainna

NIM : 18.2300.087

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Nomor: B.1993/In.39.8/PP.00.9/06/2021

Tanggal Kelulusan : 23 Februari 2023

Disetujui oleh Komisi Penguji :

Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag (Ketua)

Rusnenah, M.Ag (Sekretaris)

Dr. Hj. St. Nurhayati Ali, M.Hum (Anggota)

Dr. Arqam Majid, S.Pd., M.Pd (Anggota)



Mengetahui:

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Muhammadun, M.Ag.
182300082001122002



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ
وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt.berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda Dahlia dan Ayahanda Ruslan tercinta dimana dengan pembinaan dan berjah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.dan Ibu Rusnaena, M.Ag.selaku pembimbing I dan pembimbing II, atas bantuan dan bimbingannya yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.

3. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. sebagai Penasehat Akademik yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis selama studi di IAIN Parepare.
4. Bapak dan ibu dosen program studi Perbankan Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
5. Branch Manager Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dan seluruh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare yang memberikan izin meneliti di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, serta bantuan data-data yang dibutuhkan oleh penulis.
6. Kepada nasabah bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare yang telah memberikan informasi dan bersedia untuk diwawancarai.
7. Seluruh kepala unit yang berada dalam lingkungan IAIN Parepare beserta Staf yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare.
8. Untuk suami saya Hasrullah yang selama ini selalu setia menemani dan membantu penulis dalam proses wawancara, mengurus surat penelitian dan bersedia menjadi ojek.
9. Sahabat seperjuangan saya Juan Asizah Audia, S.E., Rina Maming, S.E., Nur Hijrah S, Putri Nur Rahma dan Risma Ansari yang telah berjuang bersama-sama dalam studi di IAIN Parepare dan member semangat kepada penulis.
10. Teman-teman senasib dan seperjuangan penulis khususnya angkatan 2018 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah, teman KPM Desa Batu Noni dan teman PPL Bank Syariah Indonesia Kcp Sidrap yang memberikan motivasi serta memberikan pengalaman belajar diluar area kampus IAIN Parepare.
11. Teman-teman dan segenap kerabat yang tidak sempat disebutkan satu persatu.
12. Yang terakhir namun tidak kalah pentingnya, sayaingin berterima kasih kepada diri saya sendiri, terima kasih telah yakin dan percaya, terima kasih atas

semua kerja kerasnya selama ini, dan terima kasih karena pernah menyerah untuk menjadi diriku sendiri selama ini.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. Berkenan menilai segala kabajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 01 Januari 2023

08 Jumadil Akhir 1444 H

Penulis



Mutmainna

NIM. 18.2300.087



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mutmainna
Nomor Induk Mahasiswa : 18.2300.087
Tempat/Tgl. Lahir : Manisa Sidrap, 22 Juli 2000
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 01 Januari 2023
08 Jumadil Akhir 1444 H

Penyusun,



Mutmainna
NIM. 18.2300.087

ABSTRAK

Mutmainna, *Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare*(Dibimbing oleh Muhammad Kamal Zubair dan Rusnenah)

Penelitian ini membahas tentang sosialisasi produk tabungan bank muamalat indonesia dalam peningkatan nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare, tujuan penelitian ini yaitu untuk mendeskripsikan produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare, dan mendeskripsikan sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus, narasumber pada penelitian ini yaitu Branch Manager dan Customer Service Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dengan pengolahan data observasi, wawancara dan dokumentasi menggunakan analisis kualitatif.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa:1) Produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare yaitu produk tabungan Ib Hijrah dimana fungsi dan tujuannya yang berbeda mulai dari tujuannya sebagai investasi, bisnis, transaksi valuta asing serta tabungan masa muda dan untuk anak. Seluruh jenis produk mencakup sistem syariah yang diatur dalam ketentuan Bank Muamalat Indonesia, 2) Sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare yaitu sosialisasi kepada instansi dan kampus dengan sasaran masyarakat dan mahasiswa dengan tujuan untuk memberikan informasi seluk beluk fasilitas dan produk-produk tabungan yang ditawarkan Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare,3) Sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare dengan menjelaskan seluruh aspek produk mulai dari jenis hingga benefit yang didapatkan serta melakukan sosialisasi secara konsisten dengan cara sosialisasi yang interaktif untuk menarik minat masyarakat untuk menabung di produk-produk tabungan syariah Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare

Kata kunci: *Produk Tabungan, Bank Muamalat Indonesia, Peningkatan Nasabah*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMANJUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
KATA PENGANTAR	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
TRANSLITERASI DAN SINGKATAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Peneleitian	7
D. Kegunaan Penelitian	7
BAB IIKAJIAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Penelitian Terdahulu	9
B. Tinjauan Teoretis	11
C. Tinjauan Konseptual	33
D. Kerangka pikir	36
BAB IIIMETODE PENELITIAN	
A. JenisPenelitian	37

B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
C. Fokus Penelitian	38
D. Jenis dan sumber data	38
E. Tehnik Pengumpulan Data	38
F. Tehnik Analisis Data	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian.....	43
1. Produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare	43
2. Sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare	47
3. Sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.....	50
B. Pembahasan Penelitian.....	53
1. Produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare	53
2. Sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare	55
3. Sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.....	56
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	61
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN-LAMPIRAN	67
BIODATA PENULIS.....	81

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
-	-	-



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
3.1	Bagan Kerangka Pikir	36



DAFTAR LAMPIRAN

No Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1	Deskripsi Lokasi Penelitian	I
2	Pedoman Wawancara	II
3	Dokumentasi	III
4	Administrasi Penelitian	IV
5	Biografi Penulis	V

TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ṣ	es(dengantitikdibawah)

ض	Dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet((dengantitikdibawah)
ع	'ān	'	komaterbalikkeatas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah(ء)yangdiawalkatamengikutivokalnyatanpadiberitandaapapun.Jikaterletakditengahataudiakhir, ditulis dengantanda(ء).

2. Vocal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sbagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Fathah	A	A
ا	Kasrah	I	I

ا	Dammah	U	U
---	--------	---	---

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ اِ	fathahdanya	Ai	a dani
اَ اِ اَوْ	fathahdanwau	Au	a danu

Contoh:

كَيْفَ : Kaifa

حَوْلَ : haula

3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ اِ اِى	fathahdanalifat auya	Ā	a dan garis diatas
اَ اِ اِى	kasrahdan ya	Ī	idangarisdiatas
اَ اِ اِى	Dammahdanwau	Ū	udangarisdiatas

Contoh:

مَاتَ : māta

رَمَى : ramā

قِيلَ : qīla

يَمُوتُ : yamūtu

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- ta marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang terakhir dengan *ta marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbutah* itu ditransliterasikan dengan *ha (h)*.

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ : *raudah al-jannah* atau *raudatul jannah*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah* atau *al-madīnatul fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam istem tulisan bahasa Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ˀ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah.

Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

نَجَّيْنَا : *Najjainā*

الْحَقُّ : *al-haqq*

الْحَجُّ : *al-hajj*

نُعَمَّ : *nu‘ima*

عَدُوٌّ : *‘aduwwun*

Jika huruf ع bertasydid di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (ـِ) maka transliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh:

عَرَبِيٌّ : 'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

عَلِيٌّ : 'Ali (bukan 'Alyy atau 'Aly)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *alif lam ma'arifah*. Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika diawali oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tidak mengikut bunyi huruf yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أَمْرٌ : *Umirtu*

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

Fī zilāl al-qur'an

Al-sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafz lā bi khusus al-sabab

9. *Lafz al-Jalalah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *Dīnullah* بِاللَّهِ *billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُمُ فِي رَحْمَةِ اللَّهِ *Hum fī rahmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*).

Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi‘a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur’an Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata *Ibnu* (anak dari) dan *Abū* (Bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:

Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)

Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd (bukan: Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū)

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subḥānahū wa ta‘āla</i>
------	---	----------------------------

saw.	=	<i>ṣallallāhu ‘alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>‘alaihi al- sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrahīm/ ..., ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دون	=	بدون مكان
صهبي	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
إلى	=	إلى آخرها/إلى آخره
خ	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor).
 Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).

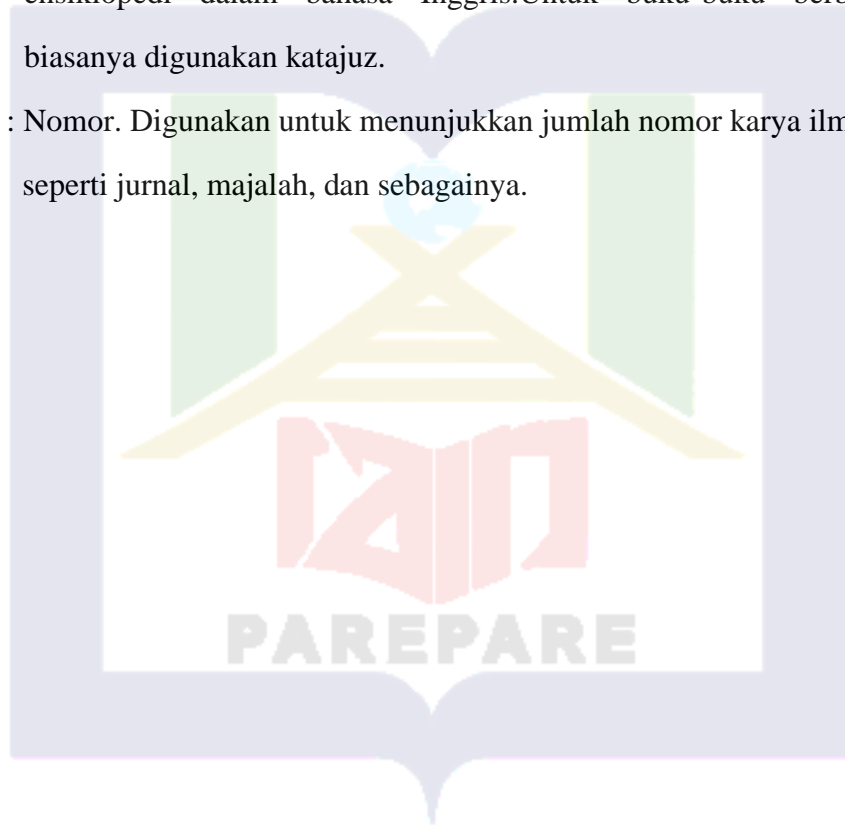
et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.

Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.

Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.

Vol. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan katajuz.

No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia modern yang sekarang ini, dalam memajukan perekonomian suatu negara peran perbankan sangatlah besar. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa bank. Oleh karena itu, pada masa saat ini dan masa yang akan datang masyarakat tidak akan dapat terlepas dari dunia perbankan, jika ingin menjalankan aktivitas keuangan, baik itu perorangan maupun lembaga, sosial ataupun perusahaan.

Betapa pentingnya dunia perbankan, sehingga ada yang beranggapan bahwa bank merupakan “nyawa” untuk menggerakkan roda perekonomian dalam suatu negara. Tentunya anggapan ini tidak salah, karena bank berfungsi sebagai lembaga keuangan yang sangatlah vital, misalnya dalam hal pembuatan uang, megedarkan uang, penyediaan uang untuk menunjang kegiatan usaha, tempat pengamanan uang, tempat untuk melakukan investasi dan jasa keuangan lainnya.¹ Perekonomian suatu negara tidak lepas dari yang namanya lembaga keuangan seperti halnya bank.

Lembaga keuangan dapat diartikan sebagai penghubung pihak-pihak yang memiliki kelebihan dana (*surplus of funds*) dengan pihak-pihak yang kekurangan dan membutuhkan dana (*lack of funds*). Menurut Undang-undang Perbankan No. 14 tahun 1967, pasal 1, ayat b, yang dimaksud dengan Lembaga Keuangan adalah seluruh badan yang melakukan aktivitas-aktivitas dalam bidang keuangan

¹Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 03.

misalnya menarik uang dan menyalurkan ke masyarakat.²Lembaga keuangan bank maupun non bank yang bersifat resmi yang beroperasi di pedesaan. Pada umumnya tidak dapat menguasai lapisan masyarakat dari golongan ekonomi menengah kebawah. Ketidakmampuan tersebut terutama dalam sisi risiko dan biaya operasi, juga dalam identifikasi usaha dan pemantauan penggunaan kredit yang layak usaha. Penyebab dari ketidakmampuan lembaga keuangan ini yaitu terjadinya kekurangan pada segmen pasar keuangan diwilayah pedesaan.³ Maka dari itu segmen pasar keuangan diwilayah pedesaan harus ditingkatkan untuk lebih menguasai lapisan masyarakat dari berbagai golongan.

Bank syariah pertama kali didirikan pada tahun 1992. Bank Muamalat Indonesia (BMI) menjadi bank syariah pertama yang ada di Indonesia. Perbankan syariah di Indonesia terus berkembang, meski sedikit tertinggal dibandingkan dengan negara-negara muslim lainnya. Sejak tahun 1998, Bank Syariah telah hadir di Indonesia untuk tumbuh dan berkembang lebih jauh. Selanjutnya, pertumbuhan perbankan syariah ditandai dengan munculnya perbankan syariah di berbagai daerah di Indonesia.⁴Bank syariah di Indonesia, baik yang berupa bank umum syariah atau BUS, unit usaha syariah atau UUS, maupun bank pengkreditan rakyat syariah atau BPRS, yang berada di bawah Undang-Undang Perbankan (UU No.10 Tahun 1998). Operasi perbankan dengan prinsip syariah seluruhnya diakomodasi oleh undang-undang. Bank syariah memiliki layanan bebas bunga yang diberikan kepada para nasabahnya. Dalam sistem operasional

²Prathama Rahardja, *Uang dan Perbankan*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1997), h. 54.

³Zulkifli Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Pekanbaru : Pusat Kajian Pendidikan Islam UIR, 2017), h. 04.

⁴Nurul Inayah, “Analisis Keputusan Nasabah Menabung di Bank Syariah”, (Jurnal At-Tawassuth, vol. 2 No.1 Tahun 2017), h. 20.

bank syariah, penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi apapun. Bank syariah tidak mengenal yang namanya sistem bunga, baik itu bunga yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di bank syariah. Dalam bank syariah hanya mengenal riba atau bagi hasil pada semua akad yang dipraktekkan dalam bank syariah.⁵

Bank melakukan berbagai upaya dalam menarik minat masyarakat untuk bergabung menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia. Salah satunya yaitu upaya bank untuk memasarkan produknya yaitu sosialisasi. Kegiatan sosialisasi yang dilakukan bank menjadi salah satu upaya untuk memperkenalkan produk yang dimiliki bank kepada nasabah sehingga nasabah mengenal lebih jauh produk-produk yang ditawarkan bank. Sosialisasi merupakan kegiatan penting bagi setiap perusahaan, termasuk bank karena sebaik apapun produk yang dihasilkan jika tidak dikenal oleh nasabah maka produk tersebut tidak akan berhasil di pasaran.⁶Perbankan Syariah terlibat dalam upaya sosialisasi sebagai bagian dari operasi manajemen pemasarannya.

Kegiatan sosialisasi harus dilaksanakan seefektif dan seefisien mungkin serta harus mampu menggugah minat masyarakat agar tujuan bank dapat tercapai dengan baik. Mengsosialisasikan produk perbankan ini memungkinkan masyarakat umum untuk mengetahui lebih lanjut tentang apa yang disediakan bank dan meningkatkan minat untuk bergabung sebagai nasabah Bank Muamalat Indonesia.

⁵Andrianto dan M.Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*,(Surabaya: Qiara Media, 2019), h. 27.

⁶Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran edisi pertama*, (Yogyakarta: BPFE, 2002), h. 235.

Bank Muamalat Indonesia (BMI) didirikan pada tanggal 1 Mei 1992, Syawal 1412 H, atas dukungan Pemerintah Republik Indonesia, Majelis Ulama Indonesia (MUI), dan Ikatan Cendekiawan Islam Indonesiam (ICMI). Bank pertama di Indonesia dan yang beroperasi di bawah hukum Syariah. Melanjutkan perluasan jaringan cabang BMI di luar negeri. Sebagai bank pertama dan satu-satunya dari Indonesia yang memperluas operasinya di Malaysia, bank tersebut mendapat persetujuan pada tahun 2009 untuk membangun cabang di Kuala Lumpur, Malaysia. Bank Muamalat Indonesia kini memiliki 240 kantor layanan, termasuk 1 cabang di Indonesia dan Malaysia. Selain itu, jaringan layanan yang luas di Indonesia, yang meliputi 120.000 ATM Bersama dan 77.000 ATM Prima, termasuk 1 di Malaysia dan 568 ATM Muamalat yang terhubung ke jaringan dan 51 Mobile kas keliling.⁷

Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare sebuah lembaga keuangan yang berlokasi cukup strategis karena mudah dijangkau oleh kalangan masyarakat kota Parepare. Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare bergerak dalam bidang usaha perbankan Syariah dimana kegiatannya menghimpun dana (*funding*) dan menyalurkan dana (*financing*), berupa tabungan, giro, deposito, modal kerja, pembiayaan investasi, konsumsi dan jasa lainnya. Adapun produk tabungan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare yaitu Tab ib Hijrah, Tab iB Hirah Prima, Tab ib Hijrah Prima Berhadiah, Tab ib Hijrah Renacana, Tab ib Hijrah Renacana Berhadiah, Tab ib Hijrah Haji, Tab ib Hijrah Valas (USD/SGD), Tabunganku,

⁷ Profil Bank Muamalat Indonesia, <https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/profil-bank-muamalat>. (diakses 25 Agustus 2022).

Tabungan iB Simpel, Giro iB Hijrah Attijary (IDR/USD/SGD), Giro iB Hijrah Ultima (IDR/USD), dan Deposito iB Hijrah.

Peneliti melakukan observasi awal di bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, dan berdasarkan observasi tersebut diketahui jumlah nasabah pada 3 tahun terakhir adalah sebagai berikut :

Tabel1.1
Jumlah Nasabah Baru 3 Tahun Terakhir Bank Muamalat Indonesia
Kcp Parepare

Tahun	Jumlah
2019	1.928
2020	1.203
2021	801

Sumber: Data Nasabah Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare

Tabel di atas menunjukkan jumlah peminat Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare mengalami penurunan tiap tahunnya mulai dari tahun 2019-2021. Hal tersebut disebabkan karena tahun itu merupakan tahun adanya pandemi Covid-19 sehingga jumlah nasabah menjadi menurun. Namun Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare mulai kembali bangkit pada tahun ini yaitu tahun 2022 dimana jumlah nasabahnya mencapai 12.600 orang dari jumlah masyarakat kota Parepare yang mencapai 152.992 dengan mayoritas beragama islam yaitu 95,13%.

Untuk mengenalkan produk-produk yang ada di bank kepada masyarakat luas diperlukan sosialisasi yang baik. Sampai saat ini sosialisasi produk pada Bank Muamalat Indonesia Kcp Pare-pare belum begitu efektif karena sosialisasi hanya terfokus pada perusahaan-perusahaan tertentu. Saat ini masih banyak masyarakat yang belum mengetahui produk-produk yang ada pada Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dikarenakan sosialisasi di kalangan masyarakat masih kurang optimal dilakukan oleh pihak Kcp Parepare salah satu alasan kurangnya sosialisasi yang dilakukan ialah kurangnya sumber daya manusia Bank yang khusus menangani bidang pemasaran dan sosialisasi produk-produk perbankan yang ada di BSI Kcp Parepare serta fasilitas yang kurang menunjang pada program sosialisasi tersebut. Dengan adanya sosialisasi di kalangan masyarakat diharapkan dapat menambah jumlah nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Beberapa produk yang ada pada Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare penulis akan lebih mendalami mengenai produk tabungan. Produk tabungan merupakan produk unggulan yang dihadirkan oleh setiap bank, baik bank konvensional maupun bank syariah.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, untuk mengetahui sosialisasi produk Bank Muamalat Indonesia penulis melakukan pembahasan lebih mendalam lagi dengan mengangkat judul penelitian: “Sosialisasi Produk Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah Di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat di rumuskan pokok permasalahan dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Produk tabungan apa saja yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare?
2. Bentuk sosialisasi apayang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare?
3. Bagaimana sosialisasi Produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah tersebut, maka tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mendeskripsikan produk tabungan apa saja yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.
2. Untuk mendeskripsikan bentuk sosialisasi apa yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.
3. Untuk mendeskripsikan sosialisasi Produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

D. Kegunaan Penelitian

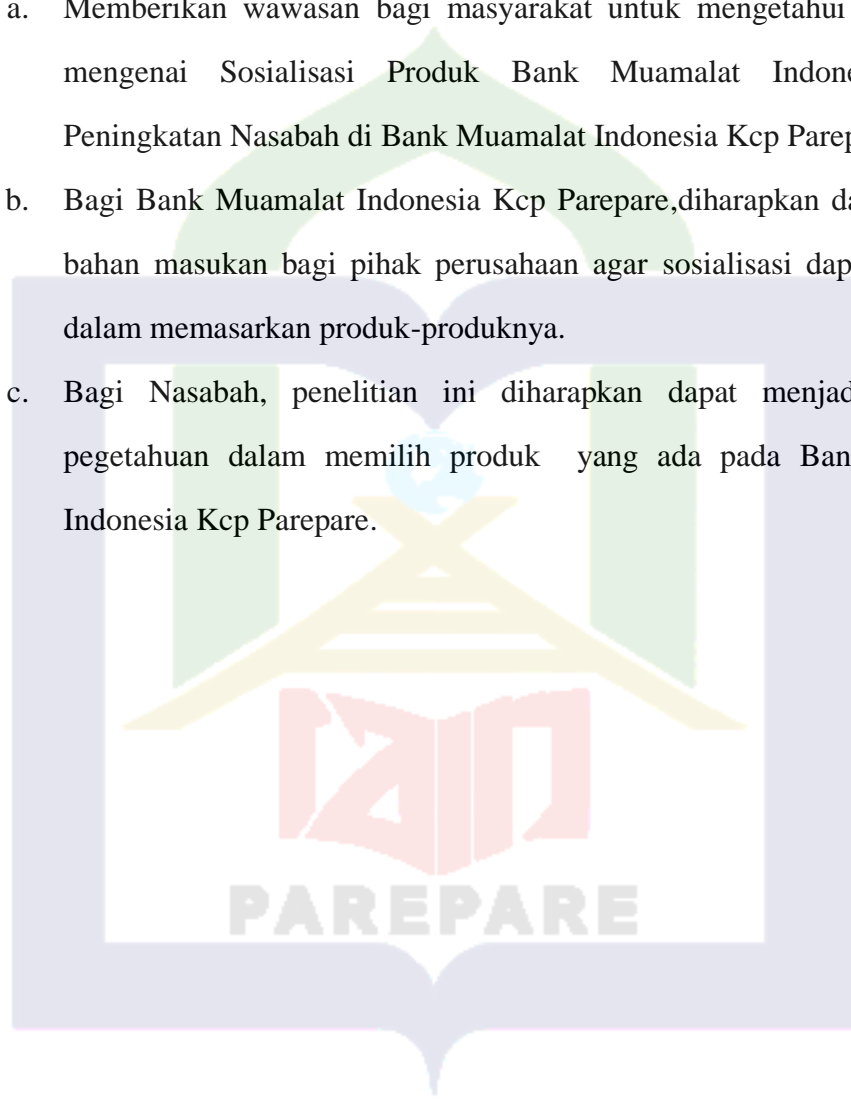
1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan menambah ilmu pengetahuan, serta memberikan tambahan informasi khususnya mengenai Sosialisasi Produk Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dan penelitian ini mampu menjadi bahan referensi

atau perbandingan penelitian untuk penelitian lainnya yang terkait tentang Sosialisasi Produk Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

2. Manfaat Praktis

- a. Memberikan wawasan bagi masyarakat untuk mengetahui lebih lanjut mengenai Sosialisasi Produk Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.
- b. Bagi Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pihak perusahaan agar sosialisasi dapat dilakukan dalam memasarkan produk-produknya.
- c. Bagi Nasabah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan pengetahuan dalam memilih produk yang ada pada Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Sangat penting untuk memiliki landasan atau titik acuan, seperti teori atau temuan penelitian dari sejumlah penelitian sebelumnya, yang dapat digunakan sebagai data pendukung. Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan bagi penulis untuk melakukan penelitiannya sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan untuk mengkaji penelitian yang dilakukan.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Islamiah dengan judul “*Analisis Strategi Bank dalam Meningkatkan Minat Nasabah terhadap Produk Tabungan Ib Hijrah Haji Di Bank Muamalat Indonesia Kcp*”. Hasil penelitian dalam skripsi ini bahwa Strategi untuk meningkatkan minat menjadi nasabah Produk Tabungan iB Hijrah Haji yaitu dengan cara sosialisasi dan melakukan perbandingan dengan bank lain.

Dengan begitu bank akan mengetahui kekurangan dan kelebihan sehingga dapat menjadi masukan dan memperbaiki apa yang perlu diperbaiki. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk tabungan iB hijrah haji di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun adalah faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi adalah keinginan yang timbul dari diri sendiri (kepribadian), motivasi, agama, pengalaman dan kepercayaan.

Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi yaitu keluarga, lingkungan, pelayanan, profit sharing, lokasi dan promosi yang dilakukan oleh pihak BMI KCP Madiun.⁸

Perbedaan penelitian Islamiah dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu terletak pada objek dan fokus penelitiannya. Penelitian Islamiah fokus pada Analisis Strategi Bank sedangkan peneliti fokus dan terkhusus hanya pada Sosialisasi Produk Bank Muamalat Indonesia dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Devy Oktavia Puspitarinidengan judul "*Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hijrah Rencana dalam Menarik Minat Nasabah di Bank Muamalat KCP Nganjuk*". Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk tabungan iB Hijrah Rencana guna menarik minat nasabah, maka diperoleh kesimpulan bahwa, (1) Model pemasaran yang diterapkan Bank Muamalat Indonesia KCP Nganjuk dalam memasarkan produk tabungan IB Hijrah menggunakan dua model pemasaran, yaitu model pemasaran khusus, dan model pemasaran berdasarkan bauran pemasaran. (2) hambatan dalam proses pemasaran, seperti kurangnya minat menabung pada masyarakat, tidak adanya informasi atau pengingat mengenai waktu jatuh tempo, serta hambatan lain yaitu penuruana nasabah di masa Pandemic Covid-19. (3) Solusi untuk mengatasi hambatan yang ada yaitu dengan memberikan edukasi agar dapat menumbuhkan minat menabung melalui sosialisasi, mengedukasi kepada nasabah untuk mencetak

⁸ Islamiah "Analisis Strategi Bank dalam Meningkatkan Minat Nasabah terhadap Produk Tabungan IB Hijrah Haji Di Bank Muamalat Indonesia Kcp (Skripsi Sarjana; Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Ponorogo: Banda Aceh 2020), h. 97

buku tabungan setiap periode tertentu, dan menawarkan produk tabungan IB Hijrah Rencana kepada nasabah lama via telepon.⁹

Perbedaan penelitian Devy Oktavia Puspitarinidengan penelitian yang dilakukan fokus padaStrategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hijrah sedangkan peneliti memfokuskan hanya pada Sosialisasi Produk Bank Muamalat Indonesia dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Hidayatinaa dengan judul “*Pengaruh Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Lhokseumawe)* ”. Hasil penelitian dalam skripsi ini bahwaSosialisasi yang dilakukan PT. Bank Aceh Syariah sebagai bentuk komunikasidan informasi kepada masyarakat untuk memperkenalkan berbagai produksyariah. Bentuk sosialisasi dilakukan berupa informasi tentang bank syariahdan produk-produk syariah yang menggunakan media cetak, media elektronik,selain itu mamananfaatkan ruang publik seperti baliho, spanduk, brosur, leafletdan catalog..¹⁰

Perbedaan penelitian Hidayatinaa dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu Hidayatinaa memfokuskan padaPengaruh Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Lhokseumawe).Sedangkan peneliti memfokuskan pada Sosialisasi Produk Bank Muamalat Indonesia dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

⁹Devy Oktavia Puspitarini “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan iB Hijrah Rencana dalam Menarik Minat Nasabah di Bank Muamalat KCP Nganjuk*(Jurnal <http://repo.uinsatu.ac.id/id/eprint>)

¹⁰ Hidayatinaa, “*Pengaruh Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Lhokseumawe)*”, (Skripsi Sarjana; Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam: Lhoksumawe, 2018), h. 77.

B. Tinjauan Teori

1. Sosialisasi

a. Pengertian Sosialisasi

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) sosialisasi adalah usaha mengubah milik perseorangan menjadi milik umum.¹¹ Sosialisasi adalah sebuah proses penanaman atau transfer kebiasaan, atau nilai dan aturan dari satu generasi ke generasi lainnya dalam sebuah kelompok atau masyarakat. Menurut Bruce J. Cohen mendefinisikan sosialisasi sebagai suatu proses manusia untuk mempelajari tentang tata cara kehidupan dalam bermasyarakat, guna menyesuaikan diri sebagai individu di dalam kelompok. Sedangkan menurut Karel J. Veeger mendefinisikan sosialisasi sebagai suatu proses belajar mengajar, melalui individu belajar menjadi anggota masyarakat, di mana prosesnya tidak semata-mata mengajarkan pola-pola perilaku sosial kepada individu, tetapi juga individu mengembangkan dirinya atau melakukan proses pendewasaan dirinya.¹²

Sosialisasi mencakup pemeriksaan mengenai lingkungan kultural lingkungan sosial dari masyarakat yang bersangkutan, interaksi sosial dan tingkah laku sosial. Berdasarkan hal tersebut, sosialisasi merupakan mata rantai paling penting di antara sistem-sistem sosial lainnya, karena dalam sosialisasi adanya keterlibatan individu-individu sampa dengan kelompok-kelompok dalam satu sistem untuk berpartisipasi.

¹¹ Hamzah Samsuri, *“Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern”*, (Surabaya: Greisinda Press Surabaya, 2006), h.544.

¹² Elly M. Setiadi & Usman Kolip, *“Pengantar Sosiologi Pemahaman Fakta dan Gejala Permasalahan Sosial (Teori Aplikasi dan Pemecahannya)”*, Cet. Ke-3 (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013), h. 155.

Pengertian sosialisasi menurut Charles R Wright yang dikutip oleh Sutaryo adalah “Proses ketika individu mendapatkan kebudayaan kelompoknya dan menginternalisasikan sampai tingkat tertentu norma-norma sosialnya, sehingga membimbing orang tersebut untuk memperhitungkan harapan-harapan orang lain”.

Sosialisasi merupakan proses belajar, pada dasarnya sifat manusia adalah tidak akan pernah puas untuk belajar sesuatu hal yang belum diketahuinya, seperti belajar norma-norma untuk dapat beradaptasi dengan lingkungan sosialnya, hal tersebut sejalan dengan pendapat Peter L Berger bahwa sosialisasi merupakan proses dengan mana seseorang belajar menjadi anggota masyarakat..

Berdasarkan uraian di atas terdapat persamaan mengenai sosialisasi, terletak pada objek dari sosialisasi yaitu masyarakat yang dilihat dari sudut hubungan antara manusia, dan proses yang timbul dari hubungan manusia di dalam masyarakat. Jadi, dalam sosialisasi terdapat interaksi antara manusia sebagai anggota kelompok. Timbulnya kelompok-kelompok dalam masyarakat ialah karena kedua sifat dari manusia yang bertentangan satu sama lain, disitu pihak ingin bekerjasama, di pihak lain cenderung untuk bersaing dengan sesama manusia untuk dapat berkuasa.

Kekuasaan merupakan kajian dan konsep dari politik mengenai hubungan sosialisasi. Sosialisasi merupakan suatu proses bagaimana memperkenalkan sebuah sistem pada seseorang dan bagaimana orang tersebut menentukan tanggapan serta reaksinya. Sosialisasi ditentukan oleh lingkungan

sosial, ekonomi dan kebudayaan dimana individu berada, selain itu juga ditentukan oleh interaksi pengalaman-pengalaman serta kepribadiannya.¹³

Sosialisasi merupakan suatu proses bagaimana memperkenalkan sebuah produk dan system pada seseorang dan bagaimana orang tersebut menentukan tanggapan serta reaksinya. Sosialisasi ditentukan oleh lingkungan sosial, ekonomi dan kebudayaan dimana individu berada, selain itu juga ditentukan oleh interaksi pengalaman-pengalaman serta kepribadiannya.

Sosialisasi mencakup pemeriksaan mengenai lingkungan kultural, lingkungan sosial dari masyarakat yang bersangkutan, interaksi sosial dan tingkah laku sosial. Berdasarkan hal tersebut, sosialisasi produk merupakan mata rantai paling penting di antara sistem-sistem sosial lainnya, karena dalam sosialisasi adanya keterlibatan individu-individu sampai dengan kelompok-kelompok dalam satu sistem dalam berpartisipasi.

Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa sosialisasi produk adalah sebagai suatu proses yang dapat membantu individu melalui belajar serta penyesuaian diri agar dapat berperan dalam suatu kelompok.

b. Macam-macam Sosialisasi

Robert Lawang membagi sosialisasi menjadi dua macam:

Pertama, Sosialisasi Primer, yaitu proses sosialisasi yang terjadi pada saat usia seseorang masih balita, pada fase ini, seseorang anak dibekali pengetahuan tentang orang-orang yang berada di lingkungan sosial sekitarnya melalui interaksi dengan anggota keluarganya.

¹³ Sutaryo, Dasar-Dasar Sosialisasi, (Jakarta: Rajawali Press, 2004), h. 75.

Kedua Sosialisasi Sekunder, yaitu sosialisasi yang berlangsung setelah sosialisasi primer. Jika sosialisasi primer didominasi peran keluarga yang sangat kuat, akan tetapi dalam sosialisasi sekunder proses pengenalan akan tata kelakuan adalah lingkungan sosialnya. Dalam proses ini, seorang individu akan memperoleh berbagai pengalaman dari lingkungan sosial yang bisa saja terdapat perbedaan bentuk atau pola-pola kelakuan yang ada di antara lingkungan sosial dan keluarganya.¹⁴

c. Indikator Sosialisasi

- 1) Meningkatnya status yang seringkali diikuti dengan meningkatnya kepercayaan dan meningkatnya peranan sosial di lingkungan sosial yang baru.
- 2) Terintegrasi secara kuat dengan masyarakat setempat dalam setiap aktivitas yang ditandai dengan keakraban dan persaudaraan di antara individu tersebut dengan masyarakat yang lain. Dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan sosial maupun lingkungan fisiknya.
- 3) Memiliki banyak teman atau relasi usaha yang akan mengakibatkan ketenteraman dalam pergaulan dan keberhasilan dalam karir dan usaha.

d. Syarat Terjadinya Sosialisasi

Sosialisasi merupakan system dalam kehidupan masyarakat yang sangat penting. Berdasarkan hal tersebut sosialisasi memberikan dua kontribusi fundamental bagi kehidupan masyarakat yaitu:

¹⁴ Elly M. Setiadi & Usman Kolip, *“Pengantar Sosiologi Pemahaman Fakta dan Gejala Permasalahan Sosial (Teori Aplikasi dan Pemecahannya),* Cet. Ke-3 (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013), h. 167.

- 1) Memberikan dasar atau kondisi kepada individu bagi terciptanya partisipasi yang efektif dalam masyarakat.
- 2) Memungkinkan lestariannya suatu masyarakat karena tanpa sosialisasi akan hanya ada satu generasi saja hingga kelestarian masyarakat akan sangat terganggu.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa melalui sosialisasi masyarakat dapat berpartisipasi untuk kepentingan hidupnya dan menciptakan generasi untuk kelestarian kehidupan selanjutnya. Selain itu, dapat factor lain yang menunjang proses sosialisasi yaitu faktor lingkungan, dimana didalamnya interaksi sosial.

e. Media/Agen Sosialisasi

Menurut Subadi agen sosialisasi meliputi:

- 1) Keluarga.

Merupakan orang pertama yang mengajarkan hal-hal yang berguna bagi perkembangan dan kemajuan hidup manusia yaitu anggota keluarga. Oleh karena itu, keluarga dikatakan sebagai tempat pertama dan utama dalam sosialisasi.

- 2) Teman sepermainan dan sekolah.

Ketika anak berhubungan dengan nilai-nilai yang bertentangan dengan nilai-nilai yang dimiliki keluarga, hal tersebut menunjukkan awal sosialisasi kedua yang terjadi di sekolah dan antara kelompok sebaya serta teman sepermainan. Disini anak mulai mengenal harga diri, citra diri, dan hasrat pribadi. Kaidah-kaidah kehidupan seperti ini dijalani oleh anak melalui interaksi.

3) Lingkungan Kerja.

Lingkungan kerja merupakan proses sosialisasi lanjutan. Ditempat kerja itulah, seseorang memulai berorganisasi secara nyata melalui suatu sistem. Banyak hal yang perlu dipelajari, seperti bagaimana menyelesaikan pekerjaan, bagaimana berhubungan dengan bagian lain dalam berorganisasi, dan bagaimana melakukan adaptasi dengan sesama rekan kerjanya.¹⁵

4) Media Massa.

Dikatakan sebagai sarana dalam proses sosialisasi karena media ini banyak memberikan informasi yang dapat menambah wawasan untuk lebih memberikan dan memahami keberadaan manusia dan permasalahan yang ada disekitarnya.¹⁶

f. Materi Sosialisasi

Materi sosialisasi merupakan isi yang akan disampaikan kepada sasaran sosialisasi. Pada dasarnya, materi sosialisasi harus mengandung nilai-nilai dan norma-norma. Adapun pengertian dari nilai dan norma menurut Hasan Mustafa adalah nilai adalah prinsip-prinsip etika yang dipegang kuat oleh individu atau kelompok sehingga mengikatnya dan sangat berpengaruh pada perilaku yang harus dipatuhi oleh setiap anggota suatu unit sosial sehingga ada sanksi negative dan positif. Selain kedua unsur tersebut, dalam materi sosialisasi harus mengandung peran.

¹⁵ Tjipto Subadi, *Sosiologi*, (Surakarta: BP-FKIP UMS, 2008), h. 16.

¹⁶ Hendi Suhendi & Ramdani Wahyu, *Pengantar Studi Sosiologi Keluarga*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h.100.

Peran adalah seperangkat harapan atau tuntutan kepada seseorang untuk menampilkan perilaku tertentu karena orang tersebut menduduki suatu status sosial tertentu, jadi peran materi sosialisasi harus mengandung peran materi sosialisasi harus mengandung peran yang berupa pengetahuan. Pengetahuan secara mendasar sifatnya adalah faktual (walaupun tidak eksklusif), pengetahuan dapat mendahului pembentukan nilai-nilai dan sikap-sikap begitupun sebaliknya. Pengetahuan digunakan untuk mendukung suatu nilai khusus atau suatu sikap setelah nilai dan sikap terbentuk, selain itu pengetahuan dipengaruhi oleh nilai-nilai dan sikap-sikap.

Sikap-sikap berkaitan dengan nilai-nilai dalam makna kepercayaan individu dapat memainkan peranan yang penting dalam menentukan reaksi terhadap rangsangan khusus dan terhadap pembentukan sikap-sikap ataupun pendapat-pendapat khusus, akan tetapi sikap-sikap dapat mendahului nilai-nilai khususnya yang berlangsung pada dasar sosialisasi.¹⁷

Subyek atau sasaran sosialisasi adalah masyarakat agen sosialisasi mempunyai tujuan untuk menanamkan nilai-nilai dan norma-norma yang terdapat dalam materi sosialisasi kepada masyarakat. Agen sosialisasi akan memobilisasi masyarakat untuk mendukung program yang dapat pada materi sosialisasi dengan tujuan untuk memujudkan cita-cita bersama. Pengertian masyarakat menurut Harold J. Laski adalah sekelompok manusia hidup bersama dan bekerja sama untuk tercapai terkabulnya keinginan-keinginan mereka bersama.

¹⁷Susanto, *Sosialisasi Pelayanan*, (Malang: Universitas Kanjuruhan, 2019)

Kehidupan masyarakat, mencakup hubungan antara individu dan kelompok, dalam lingkungan kelompok terdapat interaksi sosial antara masing-masing individu untuk dapat memahami lingkungan satu sama lain. Peranan sosialisasi dalam masyarakat pada umumnya tampak jelas, khususnya dalam masyarakat yang tengah atau telah cukup lama berdiri untuk menegakkan berdirinya tradisi-tradisi kemasyarakatan yang kuat, yang menetapkan struktur dan penerapan-penerapan masyarakat. Sosialisasi merupakan bagian yang sangat penting dari kegiatan mempelajari peranan kemasyarakatan. Proses sosialisasi dengan sendirinya telah memberikan pelajaran terhadap kelompok masyarakat mengenai system interaksi antara kelompok-kelompoknya.

g. Pola Sosialisasi

Pola sosialisasi adalah proses yang berlangsung lama dan rumit yang dihasilkan dari usaha saling mempengaruhi diantara kepribadian individu dengan pengalaman-pengalaman yang relevan. Oleh karena itu, untuk mempermudah hasil proses sosialisasi dibentuklah pola sosialisasi yang diilustrasikan dalam sebuah gambar. Pembuatan pola tersebut dilakukan setelah proses sosialisasi berjalan yang akan berkaitan dengan unsur-unsur sebelumnya.

Lebih lanjut Ramlan Subakti mengemukakan bahwa dari segi penyampaian pesan sosialisasi di bagi 2 yaitu: Pendidikan Pendidikan merupakan suatu proses dialogika diantara pemberi dan penerima pesan melalui proses ini para anggota masyarakat mengenal dan mempelajari nilai-nilai, norma-norma dan simbol politik dari berbagai pihak dalam sistem

politik. Indoktranisi proses sepihak ketika penguasa memobilisasi dan memanipulasi warga masyarakat untuk menerima nilai. Norma dan simbol yang dianggap pihak yang bersangkutan, sebagai ideal dan baik, melalui berbagai forum pengarahan yang penuh paksa psikologis dan latihan yang penuh disiplin.¹⁸

Salah satu dari agen sosialisasi dapat kelompok-kelompok kepentingan yang mempunyai tujuan untuk memobilisasi masa dengan cara memberikan pendidikan mengenai nilai-nilai dan norma-norma. Harapan dari kelompok kepentingan adalah timbal balik dari warga masyarakat yang telah mendapatkan pendidikan politik untuk dapat berpartisipasi dalam mendukung pergerakan politik dan tujuan utama dari kelompok kepentingan

Dalam pola sosialisasi terdapat sarana sosialisasi, diantaranya yaitu metode periklanan, metode promosi, dan metode publisitas. Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh bank. Informasi yang diberikan adalah manfaat produk, harga produk serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya.¹⁹

Promosi merupakan fungsi pemberitahuan, pembujukan dan pengimbasan keputusan pembelian konsumen. Dalam promosi terjadi proses penyajian pesan-pesan yang ditunjukkan untuk membantu penjualan barang atau jasa. Promosi merupakan aktivitas pemasaran yang paling tertera dan mungkin paling kontroversial yang secara rutin dilaksanakan oleh sebuah

¹⁸ Bagong Suyanto, *Sosialisasi Teks Pengantar dan Terapan*, (Jakarta: Kencana, 2006), h121

¹⁹ Kamsir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2008)

perusahaan. Promosi juga merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal baik. Oleh karena itu promosi merupakan sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Kemudian promosi juga mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank dimata para nasabahnya.²⁰

2. Produk Perbankan Syariah

1. Pembiayaan Syariah

a. Murabahah

Pembiayaan dengan akad murabahah pada Bank adalah pembiayaan jual beli antara Bank dan Nasabah dimana Bank menjadi pihak yang menyediakan barang dengan membeli barang/unit dengan kriteria dan spesifikasi yang dipesan oleh Nasabah. Setelah barang dibeli dan dimiliki Bank, Bank menjualnya kepada Nasabah dengan harga lebih yang merupakan keuntungan Bank dari transaksi murabahah tersebut.

Mudharabah adalah kerjasama antara pemilik dana atau penanam modal (shaihb al-mal/rabb al-mal/investor) dengan pengelola modal (mudharib) untuk melakukan usaha dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah.

²⁰Henry Simamora, *Manajemen Pemasaran Internasional Jilid II*, (Jakarta: Salemba Empat, 2020), h. 753.

Dalam Islam, bentuk kerjasama ini dibolehkan berdasarkan dalil hukum dalam Al Quran dan Sunnah.

Pada Bank MUAMALAT terdapat pembiayaan murabahah dengan jenis produk-produk seperti berikut; KPR Ib MUAMALAT, Pembiayaan IB MUAMALAT Multiguna, Pembiayaan Investasi, Pembiayaan Modal Kerja Proyek, Pembiayaan Modal Kerja Konstruksi Developer, Pembiayaan Buyer Financing, dan lain-lain.

b. Wakalah

Wakalah adalah akad pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk tujuan tertentu yang disepakati kedua pihak. Nasabah bertindak sebagai penerima wakalah dari Bank untuk mencari barang/unit yang diinginkan oleh Nasabah dalam pemenuhan akad jual beli antara Nasabah dan Bank. Secara singkat pembiayaan wakalah dikombinasikan dengan murabahah dapat dipahami bahwa Bank menguasai kepada Nasabah untuk mencari barang yang diinginkan Nasabah untuk dilakukan jual beli dengan Nasabah. Pada Bank MUAMALAT terdapat pembiayaan murabahah dengan jenis produk-produk seperti; KPR Ib MUAMALAT, Pembiayaan IB MUAMALAT Multiguna, Pembiayaan Investasi, Pembiayaan Modal Kerja Proyek, Pembiayaan Modal Kerja Konstruksi Developer, Pembiayaan Buyer Financing, dan lain-lain.

Ayat tentang Wakalah dijelaskan dalam QS.An-Nisa' ayat 35. Allah Swt berfirman:

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقُ
 اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا حَكِيمًا

Terjemahnya:

“Maka kirimlah seorang hakim (wakil) dari keluarga laki-laki dan seorang hakim dari keluarga perempuan”. (QS. An-Nisa (4);35).²¹

Ayat tersebut menjelaskan bahwa akad pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk tujuan tertentu yang disepakati kedua pihak.

c. Salam

Salam adalah akad jual beli atas barang pesanan yang dibayar tunai di awal dengan penangguhan pengiriman penjual. fiih diterima sesuai dengan syarat-syarat tertentu. Pembiayaan Jual Beli dengan menggunakan akad salam atau biasa disebut jual beli pesanan dimana Nasabah yang memerlukan biaya untuk memproduksi barang-barang industri bisa mengajukan permohonan pembiayaan ke Bank dengan akad jual beli salam. Bank sebagai pemesan sekaligus pembeli barang yang akan diproduksi oleh nasabah. Maka bank membayar harganya secara kontan. Pada waktu yang ditentukan, nasabah menyerahkan barang pesanan tersebut kepada bank. Bank dapat melakukan akad salam paralel, yaitu dua akad salam yang dilakukan secara simultan antara bank dan nasabah di satu pihak dan antara bank dan pemasok barang (*supplier*) di pihak lain. Belum terdapat akad salam pada IB MUAMALAT.

d. Istishna'

Istishna' adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antaran pemesan dan penjual. Pembiayaan jual beli dengan akad isthisna' dimana nasabah melakukan pemesanan atas suatu barang kepada Bank dengan menjelaskan spesifikasi dan jumlah. Setelahnya Bank dan nasabah melakukan

²¹ Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: CV Al Fatih, 2013), h. 84.

negosiasi sampai dengan tercapainya kesepakatan. Setelah disepakati bank membeli (memesan) barang pesanan nasabah kepada supplier/produsen, selanjutnya nasabah membayar ke bank (di muka atau dicicil atau dibayar di belakang), produsen mengirim barang sesuai pesanan ke nasabah, dan produsen mengirim dokumen pembuatan dan pengiriman barang tersebut ke bank. Pada Bank MUAMALAT terdapat pembiayaan istishna' dengan jenis produk-produk seperti; Pembiayaan KPR iB Muamalat indent.

e. Ijarah

Ijarah adalah akad sewa menyewa antara pemilik obyek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakannya. Akad yang digunakan oleh Nasabah untuk menggunakan jasa bank yang dimana Bank mendapatkan ujarah dari penggunaan jasa tersebut. Akad ini dilakukan dengan cara nasabah mengajukan penggadaian emas kepada Bank, yang kemudian dilakukan akad ijarah antara nasabah dan Bank. Selanjutnya nasabah menyerahkan emas sebagai objek gadai dan Bank memberikan uang pinjaman gadai kepada nasabah. Setelah itu, Nasabah mengembalikan uang gadai beserta dengan uang sewa penyimpanan kepada Bank dan Bank mengembalikan barang gadai berupa emas kepada nasabah. Akad Ijarah ini digunakan pada Pembiayaan IB MUAMALAT Multiguna seperti save deposit box juga dalam gadai.

Secara etimologi *ijarah* berasal dari kata *al ajru* yang berarti ganti seperti ungkapan semua amal baik pasti akan mendapatkan pahala sebagai ganti yang lebih baik. *Al-Ajru* juga bisa bermakna *ats-tsawab* yang artinya pahala sebagaimana firman Allah Ta'ala dalam surah al-baqarah ayat 62:

إِنَّ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَالَّذِينَ هَادُوا وَالنَّصْرَى وَالصَّبِيْنَ مَنْ ءَامَنَ بِاللّٰهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَعَمِلَ صٰلِحًا فَلَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ

Terjemahnya:

“Sesungguhnya orang-orang mukmin, orang-orang Yahudi, orang-orang Nasrani dan orang-orang Shabiin, siapa saja diantara mereka yang benar-benar beriman kepada Allah, hari kemudian dan beramal saleh, mereka akan menerima pahala dari Tuhan mereka, tidak ada kekhawatiran kepada mereka, dan tidak (pula) mereka bersedih hati”.²²

Ayat tersebut memerintahkan kita untuk melakukan sewa menyewa dengan mendapatkan imbalan dari objek yang disewakan sesuai dengan ketentuan yang sudah disepakati.

Hukum ijarah terdapat dalam surah At-Talaq ayat 6:

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآوَهُنَّ أَجُورَهُنَّ وَأْتَمِرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاسَرْتُم فَاسْتَرْضِعْ لَهُ أُخْرَى

Terjemahnya :

“Kemudian jika mereka menyusukan (anak-anakmu) untukmu maka berikanlah imbalannya kepada mereka dan musyawarahkanlah di antara kamu segala sesuatu dengan baik”.²³

Ayat tersebut sebagai dasar hukum adanya sistem sewa menyewa dalam hukum islam. Karena ada jasa yang diberikan sehingga harus membayar upah secara patut dan tentunya ayat ini berlaku secara umum karena mencakup semua jenis akad sewa-menyewa.

f. Ijarah Muntahiyya Bit Tamlik (IMBT)

²² Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: CV Al Fatih, 2013), h. 10.

²³ Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: CV Al Fatih, 2013), h.559.

Ijarah Muntahiyah Bittamlik adalah akad sewa menyewa antara pemilik obyek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik obyek sewa pada saat tertentu sesuai dengan akad sewa. Akad ini dilakukan dengan cara Nasabah melakukan permohonan pembiayaan kepemilikan objek sewa kepada Bank. Bank membeli objek sewa sesuai dengan pesanan nasabah kepada pihak pemilik objek sewa. Setelah melakukan pembelian objek sewa, Bank menyewakan barang tersebut dengan akad ijarah dan janji hibah/jual di akhir masa sewa kepada Nasabah. Nasabah pun menyetujui dan melakukan pembayaran sewa cicilan berdasarkan masa sewa yang telah disepakati. Setelah di akhir masa sewa, objek sewa dihibahkan atau dijual kepada Nasabah. Pada Bank MUAMALAT terdapat pembiayaan IMBT pada segmen corporate dan commercial.

g. Musyarakah

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (modal) dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Musyarakah pada Bank Syariah adalah Transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan/atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing. Pada Bank MUAMALAT terdapat pembiayaan musyarakah dengan jenis produk-produk

seperti; Pembiayaan modal kerja reguler, pembiayaan modal kerja proyek, pembiayaan rekening koran syariah (PRKS), dan lain-lain.

Akad musyarakah termasuk salah satu akad yang diperbolehkan menurut syariah berdasarkan dalil dalam al-quran dan sunnah. Dalil umum dibolehkannya akad musyarakah berdasarkan firman Allah SWT dalam Quran surat Shad (38) ayat 24 :

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجْتِكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِمْ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿۲۴﴾

Terjemahnya :

“Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh; dan amat sedikitlah mereka ini”. Dan Daud mengetahui bahwa Kami mengujinya; maka ia meminta ampun kepada Tuhannya lalu menyangkur sujud dan bertaubat”.²⁴

Akad Musyarakah, melarang untuk berbuat zalim kepada sesama, karena perbuatan zalim merupakan perbuatan yang dilarang oleh Allah.

Diriwayatkan oleh Abu Daud dari Abu Hurairah yang dijelaskan dalam hadis:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَىٰ يَقُولُ : أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ خَرَجَتْ مِنْ بَيْنِهِمَا

²⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Jakarta: CV Al Fatih, 2013), h. 454.

Artinya:

“Allah Swt, berfirman: ‘Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyariat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat, Aku keluar dari mereka.”(HR. Abu Daud, yang dishahihkan oleh alHakim, dari Abu Hurairah).²⁵

Hadis diatas menjelaskan bahwa dalam akad musyarakah Allah SWT bersama orang-orang yang bersyirkah dalam kebaikan, termasuk dalam bisnis, selama pihak yang bersyirkah itu tidak saling berkhianat.

h. Musyarakah Mutanaqisah

Musyarakah Mutanaqisah adalah Pembiayaan musyarakah yang kepemilikan aset/barang atau modal salah satu pihak berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya. MMQ ialah akad kerjasama antara Nasabah dan Bank untuk melakukan pembiayaan KPR. Akad ini dilakukan dengan cara Nasabah melakukan pengajuan pembiayaan KPR kepada Bank dengan menggunakan akad MMQ. Nasabah dan Bank melakukan akad MMQ dengan syarat porsi kepemilikan Bank lebih besar (hishah). Nasabah dan Bank selanjutnya menaruh modal sesuai dengan porsi yang disepakati. Setelah itu KPR tersebut digunakan oleh Nasabah, dan Nasabah melakukan pengembalian porsi modal Bank bersama dengan ujah (karena KPR tersebut digunakan dengan cara sewa). Setelah pengembalian porsi modal dari Nasabah dan pemilikan bank dinyatakan sebesar 0% maka kepemilikan KPR tersebut telah menjadi milik nasabah sepenuhnya. Pada Bank MUAMALAT terdapat pembiayaan MMQ dengan jenis produk-produk seperti; Pembiayaan KPR iB

²⁵ Abu Abdullah Muhammad Bin Yazid Al-Qazwini, *Sunan Ibnu Majah*, (Bairut: Dar Al-Fikr, 2004), h.250.

Muamalat ready stock dan indent, Pembiayaan Refinancing Syariah, dan lain-lain.

i. Mudharabah Muqayyadah

Mudharabah Muqayyadah adalah suatu akad kerja sama kemitraan antara penyedia dana usaha dengan Pengelolaan dana/manajemen usaha untuk memperoleh hasil usaha dengan pembagian hasil usaha sesuai porsi (nisbah) yang disepakati bersama pada awal. Pembiayaan yang dilakukan di dalam perbankan menggunakan akad mudharabah muqayyadah dilakukan dengan cara Nasabah mengajukan pembiayaan kepada Bank, kemudian antara Bank dan Nasabah melakukan akad mudharabah muqayyadah dengan adanya ketentuan terkait waktu pembiayaan dan jenis usaha yang dibatasi. Bank pun selanjutnya memberikan dana pembiayaan kepada nasabah. Dan Nasabah melakukan pengembalian dana beserta dengan nisbah yang telah disepakati. Pada Bank MUAMALAT terdapat pembiayaan Mudharabah Muqayyadah dengan jenis produk-produk seperti; Pembiayaan kepada Lembaga Keuangan Syariah (Multifinance, BPRS, dan lain-lain).

2. Penghimpunan Dana Syariah

a. Wadhiah Yad Dhamanah

Wadhiah Yad Dhamanah adalah Penyerahan Barang Jaminan dari Nasabah pemilik barang jaminan atas hutang kepada Bank. Konsepnya Nasabah membuka rekening dan menempatkan sejumlah dana pada Bank dengan akad wadhiah yad dhamanah dimana Bank menerima titipan dana tersebut pada rekening nasabah dan Bank menjamin bahwa dana tersebut akan

aman dan dapat ditarik kapanpun oleh nasabah saat membutuhkannya. Secara singkat Wadhiah yad dhamanah dapat dipahami bahwa Nasabah menyimpan dananya Pada Bank MUAMALAT sebagai titipan untuk dapat merealisasikan tujuannya di masa yang akan datang. Akad ini ini terdapat pada jenis produk-produk seperti; Tabungan IB Hijrah Haji, Tabungan IB Hijrah, Tabungan IB Hijrah Valas, Tabunganku, Tabungan IB Hijrah Rencana, Tabungan IB Hijrah Prima, Tabungan IB Hijrah Simple.

b. Mudharabah Mutlaqah

Mudharabah Mutlaqah adalah suatu akad kerja sama kemitraan antara penyedia dana usaha dengan Pengelola usaha. Konsepnya nasabah membuka rekening deposito dengan menempatkan sejumlah dana yang akan diinvestasikan dalam jangka waktu tertentu dengan akad Mudharabah Mutlaqah, selanjutnya Bank menyiapkan bilyet deposito tertera di dalam deposito tersebut nisbah bagi hasil antara Nasabah dan Bank. setelah disepakati Nasabah hanya dapat mengambil dananya tersebut setelah jatuh tempo yang tertera pada bilyet deposito tersebut. Secara singkat Mudharabah Mutlaqah dapat dipahami bahwa Nasabah menyimpan dananya pada Bank Muamalat sebagai dana investasi dengan tujuan mendapatkan bagi hasil dari bisnis yang dijalankan oleh Bank. Akad ini terdapat pada jenis produk seperti Deposito dan Giro IB Hijrah Ultima Corporate, Giro IB MUAMALAT Attijary Corporate.

3. Jasa Syariah

a. Rahn

Rahn adalah Penyerahan Barang Jaminan dari Nasabah pemilik barang jaminan atas hutang kepada Bank. Rahn salah satu contoh dari multi akad (akad utama yang tidak berdiri sendiri) sehingga digunakan sebagai akad pelengkap. Di dalam perbankan akad ini terjadi pada produk gadai yang menggunakan akad ijarah sebagai akad utama dan akad rahn sebagai akad pelengkap. Akad ini dilakukan dengan cara Nasabah mengajukan penggadaian emas kepada Bank, yang kemudian dilakukan akad ijarah diantara Nasabah dan Bank. Selanjutnya Nasabah menyerahkan emas sebagai objek gadai dan Bank memberikan uang pinjaman gadai kepada Nasabah dan pada saat ini berlaku akad rahn. Setelah itu, Nasabah mengembalikan uang gadai beserta dengan uang sewa penyimpanan kepada Bank dan Bank mengembalikan barang gadai berupa emas kepada pihak Nasabah. Akad ini belum terdapat pada IB MUAMALAT.

b. Hawalah

Hawalah adalah pengalihan hutang dari Nasabah yang berhutang kepada Bank (pihak yang menanggung) atas permintaan Nasabah yang memiliki piutang/tagihan dengan persetujuan para pihak. Konsep alur akad ini ialah hawalah (*take over*) yaitu suatu akad yang digunakan dalam produk perbankan dengan cara pengalihan hak tagih nasabah dari pihak pertama (Bank 1) kepada pihak kedua (Bank 2). Akad ini dilakukan dengan cara Nasabah yang telah mendapatkan pembiayaan dari pihak pertama (Bank 1) mengajukan take

over kpd pihak kedua (Bank 2), selanjutnya Nasabah dan pihak kedua (Bank 2) melakukan akad hawalah dengan ketentuan Nasabah memenuhi persyaratan dari pihak kedua berupa Nasabah tidak boleh terlibat sebagai pembiayaan bermasalah dan harus melakukan pengembalian dana pembiayaan dalam kategori lancar selama melakukan pengembalian dana pembiayaan dengan pihak pertama (Bank 1). Setelah terjadi akad hawalah, pihak kedua (Bank 2) melakukan pembayaran hak tagih nasabah kepada pihak pertama (Bank 1).

c. Kafalah

Kafalah adalah pemberian jaminan yang diberikan oleh Bank kepada Nasabah yang mempunyai piutang/proyek apabila Nasabah yang berhutang tidak mampu membayar/menyelesaikan kewajibannya. Akad ini ialah akad yang digunakan oleh perbankan sebagai Kafil yang memberikan jaminan kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban nasabah yang ditanggung. Akad ini dilakukan dengan cara, Nasabah melakukan pengajuan untuk menggunakan produk kafalah kepada Bank. Setelah itu, Nasabah melakukan pembelian barang tertentu yang terjamin oleh Bank pada pihak ketiga. Akad ini terdapat pada produk *Letter of Credit* dan Bank Garansi.

d. Qardh

Qardh adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara peminjam dan pihak yang meminjamkan yang mewajibkan peminjam melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu. Akad Qardh tidak bisa berdiri sendiri akan tetapi dapat digunakan untuk melengkapi akad lain seperti wakalah bil ujah misalnya

dalam pembiayaan talangan haji dimana dana tersebut digunakan untuk penalangan biaya haji yang harus lunas sebelum keberangkatan. Bank melakukan akad Qordh untuk penalangan tersebut dan Nasabah membayar fee (ujrah) untuk Bank sebagai wakil yang membayar biaya dalam rangka memperoleh nomor porsi atau pelunasan BPIH. Akad ini terdapat pada produk Pro Haj Al Ijarah Finance.

e. Sharf

Sharf adalah Kegiatan penjualan atau pembelian Bank Notes atau uang kertas asing (UKA) dan Perjanjian jual/beli valuta asing secara tunai dengan penyerahan atau penyelesaian transaksi tidak lebih dari dua hari kerja. Akad ini digunakan pada Bank dimana Nasabah dan Bank menyepakati untuk melakukan penukaran valuta asing. Misalnya Nasabah mendatangi Bank untuk membeli sejumlah real/dollar kepada Bank, selanjutnya Bank menyediakan mata uang yang dibutuhkan oleh Nasabah dengan harga yang disepakati pada hari itu dan Bank melakukan penyerahan mata uang tersebut secara langsung atau paling lambat dua hari sesuai ketentuan yang berlaku. Akad ini terdapat pada produk jasa penukaran valuta asing di IB MUAMALAT.²⁶

3. Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia

Produk tabungan adalah produk perbankan yang paling populer di masyarakat. Pertama kali dikenal dengan nama Tabanas oleh masyarakat, tabungan kini memiliki berbagai macam nama bergantung dari bank yang mengeluarkannya.

²⁶ Bank Muamalat, <https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/edukasi-perbankan/edukasi-perbankan-syariah>. (diakses 25 Agustus 2022).

Tabungan adalah suatu produk perbankan di mana nasabah dapat menggunakannya sebagai alat penyimpanan uang yang dapat diambil kembali kapan saja. Sebagai imbalan atas kesediaan nasabah menempatkan dananya di bank, pihak bank akan memberikan bagi hasil atau bonus atas tabungan tersebut.²⁷

Bank memberikan fasilitas untuk nasabah pemegang rekening tabungan yang makan beragam. Ada yang menggunakan buku dan ada yang tidak, ada yang ditambah dengan kartu ATM, dan ada juga yang kartu ATM-nya dapat digunakan sebagai kartu debit.

Adapun produk tabungan yang terdapat pada Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare yaitu:

a. Tabungan iB Hijrah

Tabungan iB Hijrah adalah tabungan yang nyaman untuk digunakan dalam transaksi dan berbelanja dengan kartu Shar-E Debit yang berlogo visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant* local maupun luar negeri. Produk ini menggunakan akad *mudharabah muthlaqah*.

b. Tabungan iB Hijrah Haji

Bank Muamalat Indonesia adalah bank komersial pertama yang professional dan sepenuhnya berprinsip Syariah di Indonesia. BMI merupakan salah satu bank penerima Iuran Penyelenggaraan Haji (BPS-BPIH) yang terdaftar di SISKOHAT, Kementerian Agama Islam Republik Indonesia. Tabungan iB Hijrah Haji menawarkan solusi ibadah haji yang lengkap dan merupakan bank

²⁷ Ahmad Gozali, *Mengenal dan Memilih Produk Investasi Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia, 2004), h. 43.

yang berkomitmen untuk membantu nasabahnya menjadi lebih stabil dan lebih baik. Produk ini menggunakan kontrak *Wadi'ah Yad –Dhamanah*.

c. Tabungan iB Hijrah Valas

Tabungan Syariah dalam Dolar AS dan Dolar Singapura dirancang untuk melayani berbagai kebutuhan perdagangan dan investasi terutama dengan USD dan SGD. Produk ini ditujukan untuk orang yang sudah dewasa dan badan hukum. Akad yang digunakan dalam produk ini yaitu akad *Wadi'ah*.

d. Tabungan iB Hijrah Rencana

Tabungan iB Hijrah Rencana merupakan solusi dari perencanaan yang tepat untuk lebih mewujudkan rencana dan impian masa depan sesuai dengan prinsip Syariah. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *Mudharabah Muthlaqah*. Rencana dan impian masa depan membutuhkan keputusan perencanaan keuangan yang harus dibuat hari ini, seperti pendidikan, pernikahan, perencanaan perjalanan keagamaan atau wisata, dimuka untuk rumah atau kendaraan, berkah, Idhul Adha atau mimpi lainnya.

e. Tabungan iB Hijrah Prima

Tabungan iB Hijrah Prima adalah menabung, memenuhi kebutuhan kegiatan komersial, serta investasi yang aman dan menguntungkan. Tabungan iB Hijrah Prima dilengkapi dengan kartu Shar-E Debit Gold yang dapat digunakan di seluruh jaringan Visa. Akad yang digunakan dalam produk ini yaitu akad *Mudharabah Muthlaqah*.

f. Tabungan iB Sempel

Tabungan Pelajar atau Sempel adalah tabungan pelajar dengan persyaratan sederhana dan mudah serta fitur yang menarik untuk menumbuhkan budaya

menabung sejak dini. Konvensi yang digunakan dalam produk ini adalah *Mudharabah mutlaqah*.

g. Tabunganku

Tabunganku adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan sederhana dan ringan. Keunggulan produk ini adalah tidak ada biaya administrasi, dapat ditanggung oleh semua anggota komunitas dan bisa mendapatkan bonus dari jumlah yang diinvestasikan. Produk ini menggunakan kontrak *Wadiah*.

h. Deposito iB Hijrah

Deposito Syariah dalam mata uang rupee dan dolar AS yang fleksibel dan memberikan pengembalian investasi yang optimal. Akad dalam produk ini menggunakan deposito *Mudharabah*. Produk iB Hijrah Deposit ini memiliki banyak keunggulan, salah satunya dapat dijadikan sebagai agunan financial.

C. Kerangka Konseptual

Penelitian ini berjudul “Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, dan untuk lebih memahami dalam penelitian ini maka penulis memberikan penjelasan dari beberapa kata yang dianggap perlu agar mudah untuk dipahami.

1. Sosialisasi produk adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mengenalkan dan memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang suatu produk.
2. Tabungan Bank Muamalat Indonesia adalah salah satu produk unggulan dari semua Bank Muamalat Indonesia khususnya pada Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

D. Kerangka Pikir

Kerangka berpikir merupakan konseptual mengenai bagaimana satu teori berhubungan diantara berbagai faktor yang telah diidentifikasi penting terhadap masalah penelitian.²⁸

Berikut skema kerangka pikir yang dikembangkan dalam penelitian ini:



Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pikir

Penelitian ini mengarah pada kerangka pikir mengenai Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

²⁸ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h.76.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini merujuk pada Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Informasi yang diterbitkan IAIN Parepare, tanpa mengabaikan buku-buku metodologi lainnya. Metode penelitian dalam buku tersebut, mencakup beberapa bagian, yakni pendekatan dan jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan dan pengolahan data, serta teknik analisis data.²⁹

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Berdasarkan masalahnya penelitian ini digolongkan sebagai penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Oleh karena itu, penulis memilih menggunakan penelitian kualitatif untuk menentukan cara mencari, mengumpulkan, mengelola, dan menganalisis data hasil penelitian tersebut. Penelitian kualitatif ini dapat digunakan untuk memahami peristiwa yang terjadi misalnya dengan wawancara mendalam sehingga akan ditemukan pola-pola yang jelas. Sedangkan pendekatan fenomenologi adalah pendekatan yang disesuaikan dengan melihat kenyataan yang ada dilapangan.

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi pada penelitian yang akan dijadikan sebagai tempat pelaksanaan penelitian adalah PT. Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, Jl.Sultan Hasanuddin No. 3 Parepare Sulawesi Selatan.

²⁹Tim Penyusun, *Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Informasi*, (Parepare: IAIN Parepare, 2020), h. 22-23.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang akan peneliti gunakan dalam merampungkan penelitian ini yaitu 30 hari. Kurang lebih 1 bulan lamanya disesuaikan dengan kebutuhan penelitian.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian penulis dalam penelitian ini adalah difokuskan pada Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

D. Jenis dan Sumber Data

Adapun yang menjadi sumber data dari penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data yang diperoleh langsung dari sumber data oleh penyidik dengan tujuan tertentu. Dalam hal ini peneliti menggunakan wawancara sebagai data primer serta menggunakan karyawan dan nasabah dari Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare sebagai responden sebanyak 10 Orang mengenai sosialisasi produk Tabungan yang diterapkan disana.

2. Data Sekunder

Data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada untuk mendukung data primer. Dalam hal ini data yang berasal dari dokumen-dokumen yang berkenaan dengan produk Tabungan di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Adapun teknik pengumpulan dan pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Observasi

Observasi yang penulis lakukan di sini yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare untuk mencari informasi tentang sosialisasi produk tabungan di Bank Muamalat Indonesia yang di terapkan di Bank tersebut. Dari hasil pengamatan tersebut, diperoleh jumlah data nasabah dan sosialisasi produk yang diterapkan oleh perusahaan dan informasi lainnya yang terkait dengan sosialisasi produk tabungan.

2. Wawancara

Berkaitan dengan penelitian ini, peneliti melakukan pengumpulan informasi atau data dari subyek penelitian mengenai suatu masalah dengan teknik bertanya bebas tetapi didasarkan atas suatu pedoman yang tujuannya untuk memperoleh informasi khusus yang mendalam. Hasil dari wawancara tersebut akan dituliskan dalam bentuk transkrip wawancara yang selanjutnya menjadi bahan atau data untuk dianalisis. Dan yang menjadi objek wawancara dalam penelitian ini yaitu karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dan nasabah Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Dengan demikian wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data sebanyak mungkin dengan data yang diperlukan serta dengan tingkat kebenaran yang tepat pula.

3. Dokumentasi

Menurut Suharsimi Arikunto metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya.³⁰

³⁰Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Cet.4; Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000), h.206.

Penulis akan menggunakan metode ini untuk mengumpulkan data secara tertulis yang bersifat dokumenter yang diperoleh dari Bank Muamalat Indonesia.

F. Teknik Analisis Data

Pada dasarnya analisis data merupakan proses perencanaan (*description*) dan penyusunan transkrip interviu serta materi lain yang telah terkumpul. Maksudnya, supaya penelitian dapat menyempurnakan pemahaman terhadap data tersebut untuk kemudian menyajikannya kepada orang lain dengan lebih jelas tentang apa yang ditemukan atau didapatkan dari lapangan.³¹

Untuk menganalisis data dalam penelitian kualitatif selama terjun dilapangan, penulis menggunakan model Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman, analisis data kualitatif adalah suatu proses analisis yang terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu: reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

Reduksi data merupakan suatu proses pemilihan, pemusatan perhatian terhadap penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data.³² Karena data yang diambil adalah data-data yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

Penyajian data merupakan proses penyajian data dari keadaan dengan data yang telah direduksi sehingga menjadi suatu informasi yang tersusun. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian naratif

³¹ Sudarman Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif: Ancangan Metodologi, Presentasi dan Publikasi Hasil Penelitian untuk Mahasiswa dan Peneliti Pemula Bidang ilmu-ilmu Sosial, Pendidikan dan Humaniora*, (Cet.1; Bandung: Cv. Pustaka Setia, 2002), h.209-210.

³² Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif: dalam Perspektif Rancangan Penelitian "Penelitian Kualitatif merupakan satu kegiatan sistematis untuk menemukan teori dari kancah (lapangan), bukan untuk menguji teori atau hipotesis"*, (Cet. 3; Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2016), h. 242.

dan bagan. Denganmendisplaykan data, maka akanmemudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja penelitian sebelumnya.³³

Miles dan Huberman dalam Rasyid mengungkapkan bahwa verifikasi data dan penarikan kesimpulan merupakan upaya untuk mengartikan data yang ditampilkan dengan melibatkan pemahaman peneliti.³⁴

G. Keabsahan Data

Setelah peneliti mengumpulkan data, maka tahap selanjutnya adalah melakukan uji keabsahan data. Uji keabsahan data adalah suatu tingkat ukura kebenaran atas data yang telah dihimpun dan kecocokan data antara konsep penelitian dengan hasil penelitian. Mengingat data yang terkumpul merupakan data yang sifatnya kualitatif, maka dalam menganalisis datanya digunakan analisis deskriptif. Uji keabsahan data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif dengan menggunakan pengujian data triangulasi.

Wiliam Wiersma mengatakan triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu. triangulasi sebagai metodologi penelitian telah digunakan dalam berbagai disiplin ilmu, termasuk ilmu sosial.³⁵

³³Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Cet, XIII; Bandung: Alfabeta, 2011), h. 249.

³⁴Harun Rasyid, *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Ilmu Sosial Agama*, (Pontianak: STAIN Pontianak, 2000), h. 71.

³⁵Sofia Malamitidou, *Corpus Triangulation: Combining Data and Methods in Corpus-Based Translation Studies*, (New York: Routledge, 2017)

1) Triangulasi Sumber

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara menelaah data yang diperoleh dari berbagai sumber. Dalam triangulasi sumber, peneliti akan berusaha membandingkan data dari hasil wawancara.

2) Triangulasi Teknik

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data pada sumber yang sama dengan menggunakan teknik yang berbeda. Misalnya, data dapat diperiksa melalui Wawancara, Observasi, dan catatan. Jika teknik pengujian data plausibility menghasilkan data yang berbeda, peneliti melakukan diskusi lebih lanjut dengan sumber data yang relevan untuk memastikan data mana yang dianggap benar setelah dilakukan wawancara.

3) Triangulasi Waktu

Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, akan memberikan data lebih valid sehingga lebih kredibel. Selanjutnya dapat dilakukan dengan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain pada saat telah melakukan wawancara dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.³⁶

³⁶Nurul Zuriah, *Metode Penelitian* (Jakarta : Bumi Aksara, 2017).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare merujuk pada tahapan penelitian dengan melakukan proses penelitian berdasarkan metode penelitian yang dilakukan, penelitian ini dilakukan pada bulan desember hingga januari 2023 dengan melakukan observasi terkait dengan fokus penelitian, tahapan observasi dilakukan agar supaya peneliti mengenali subjek dan objek kajian penelitian ini.

Berdasarkan fokus penelitian, beberapa rumusan masalah menjadi hasil penelitian ini. Wawancara yang dilakukan kepada beberapa karyawan dan staff pihak Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare. Berikut hasil penelitian yang di jabarkan:

1. Produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Hasil penelitian pertama dilakukan dengan mewawancarai beberapa narasumber yang dinilai memiliki kapabilitas untuk menjelaskan terkait dengan produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Beberapa pertanyaan diajukan terkait dengan produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, berikut hasil wawancara:

“Kalau Produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia itu ada beberapa secara umum itu ada tabungan Hijrah, itu juga tabungan hijrah banyak lagi macam macamnya tergantung kebutuhan”³⁷

³⁷Muh Kemal, *Branch Manager Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

Berdasarkan hasil wawancara yang disampaikan bahwa produk tabungan di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dijelaskan secara terperinci diantara yaitu tabungan dengan istilah hijrah, penamaan tersebut sebagai bentuk dari syariah muamalah yang disusun sebagai suatu produk halal yang di tawarkan kepada calon nasabah.

Penjelasan terkait dengan produk-produk yang ditawarkan pada Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, diantara yaitu tabungan iB Hijrah adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu Shar-E Debit yang berlogo Visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant* lokal dan luar negeri. Sebagaimana dijelaskan oleh narasumber bahwa:

“Kalau tabungan IB Hijrah itu tabungan yang secara umum, manfaatnya seperti halnya biaya layanan bulanan atau juga setoran awal ringan dan juga Fasilitas Kartu SharE Debit dan Debit Online (VISA) dengan beragam promo subsidi belanja, disisi lain juga ada Fasilitas e-Banking (Muamalat Digital Islamic Network (MDIN) & Internet Banking)”³⁸

Seluruh penjelasan terkait dengan produk pertama yaitu berkaitan dengan produk dengan nama produk Ib Hijrah yang merupakan produk yang paling ringan pada Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Selanjutnya berkaitan dengan produk-produk lainnya yang juga di tawarkan di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, sebagaimana dijelaskan dalam hasil wawancara berikut:

“Produk lainnya juga itu ada yang namanya tabungan syariah yang dapat digunakan untuk mendukung kebutuhan transaksi dalam

³⁸Muh Kemal, *Branch Manager Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

denominasi valuta asing singapur dollar jadi misalnya nasabah ingin melakukan transaksi antar Negara dan lainnya yang menggunakan valuta asing itu juga ada”³⁹

Penjelasan narasumber diatas menunjukkan bahwa produk selanjutnya yang dijelaskan yaitu produk dengan istilah tabungan syariah yang dimana fungsi dan kelebihan dari produk tersebut ialah menggunakan akad wadi’ah dengan benefit lainnya yaitu bebas biaya layanan serta penutupan rekening juga bebas sebagaimana di kutip dalam hasil wawancara yang dilakukan.

Hasil wawancara selanjutnya yaitu berkaitan dengan produk lainnya yaitu produk tabungan ku sebagaimana dijelaskan bahwa:

“Produk lainnya juga itu untuk anak dan kaum muda mudi yang dikhususkan, dimana tabungan ini Tabungan dalam mata uang rupiah dengan persyaratan mudah untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Jadi untuk benefitnya itu Bebas biaya layanan bulanan dan juga Setoran awal ringan ini tabungan berfungsi untuk menerapkan budaya menabung sejak dini”⁴⁰

Penjelasan narasumber tersebut menunjukkan bahwa jenis produk yang ketiga ini adalah produk tabungan ku dimana jenis tabungan ini di khususkan kepada orang tua yang ingin mengajarkan anaknya untuk menabung sejak dini dengan memanfaatkan tabunganku di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Pada penjelasan narasumber selanjutnya yaitu terkait dengan produk tabungan IB Hijrah Haji yang dijelaskan sebagai berikut:

“Jadi kalau produk lain itu adalah produk IB Hijrah Haji jadi kalau kita baca deskripsinya yaitu ini Bank syariah pertama di Indonesia yang

³⁹Ishak, *CS Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 21 Januari 2023

⁴⁰Muh Kemal, *Branch Manager Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

dikelola secara profesional dan murni syariah dan juga telah menjadi salah satu Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPS-BPIH), yang terdaftar di SSKOHAT Kementerian Agama Republik Indonesia. Serta tabungan iBHijrah Haji menawarkan solusi lengkap untuk perjalanan ibadah anda. Jadi alasannya juga karena kita memiliki komitmen bahwa bank yang berkomitmen memfasilitasi nasabah untuk berhijrah dan selalu menjadi lebih baik”⁴¹

Penjelasan tersebut menunjukkan bahwa produk yang berkaitan dengan haji juga menjadi salah satu produk dalam Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare. Dengan fasilitas yang ditawarkan dimana benefit yang diberikan yaitu menggunakan sistem Online dengan SSKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) Kementerian Agama serta tahun keberangkatan dan besarnya setoran dapat disesuaikan serta bebas biaya fasilitas autodebet dan Ketenangan batin karena dana dikelola secara syariah disisi lain bahwa Setoran mudah, dapat melalui counter teller, e-Banking dan transfer terjadwal (baik harian maupun bulanan) dan yang terakhir ialah Umrah gratis melalui program Rezeki Haji Berkah, perlengkapan haji eksklusif.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa produk-produk yang ditawarkan dan dijadikan sebagai produk unggulan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare yaitu produk tabungan hijrah, tabunganku dan tabungan hijrah haji. Ketiga produk tersebut menjadi fokus utama dalam proses sosialisasi produk di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, namun keterkaitannya dengan sosialisasi yang dilakukan, seluruh produk tentunya ditawarkan secara umum kepada instansi, masyarakat maupun mahasiswa sebagai sasaran calon nasabah di Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

⁴¹Muh Kemal, *Branch Manager Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

2. Sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Hasil penelitian rumusan masalah kedua yaitu berkaitan dengan sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, sosialisasi secara umum dilakukan untuk sarana yang dilakukan untuk memberitahukan kepada calon nasabah terkait dengan produk-produk yang ditawarkan di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Merujuk pada hasil penelitian pada rumusan masalah pertama diatas bahwa terdapat beberapa produk yang ditawarkan dimana para calon nasabah. berkaitan dengan sosialisasi yang diberikan, beberapa hasil wawancara disampaikan sebagai berikut:

“Secara umum itu ada beberapa kerjasama yang dilakukan, jadi kita biasanya melakukan sosialisasi ke instansi dan beberapa kampus di Kota Parepare, instansi ini sangat bagus untuk dijadikan sasaran sosialisasi dan juga mahasiswa untuk melakukan tabungan di usia muda tentunya”⁴²

Penjelasan salah satu Branch manager tersebut bahwa terdapat beberapa cara yang dilakukan diantaranya yaitu dengan melakukan sosialisasi di instansi dan juga melakukan sosialisasi di kampus dengan sasaran sosialisasi yaitu masyarakat dan mahasiswa. Berdasarkan penjelasan tersebut maka hasil penelitian merujuk pada sosialisasi di instansi dan di mahasiswa:

⁴²Muh Kemal, *Branch Manager Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

a. Sosialisasi kepada Instansi

Bentuk sosialisasi kepada instansi dinilai sebagai suatu cara yang sangat efektif untuk memperkenalkan produk-produk Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, produk-produk yang diperkenalkan tentunya mencakup seluruh produk yang ada baik itu sesuai dengan sasaran pendengar maupun tidak. Sebagaimana dijelaskan dalam hasil wawancara bahwa:

“Kita itu melakukan sosialisasi secara target dan rencana itu dua kali seminggu, dengan harapan jumlah nasabah yang ada itu lebih meningkat setiap harinya, sosialisasi yang diberikan misalnya ke instansi instansi dikota parepare”⁴³

Berdasarkan penjelasan tersebut bahwa sosialisasi yang dilakukan diinstansi tentunya sangat efektif dengan kategori pendengar yaitu PNS dan pekerja instansi BUMN di Kota Parepare maupun non PNS dan pekerja swasta tentunya seluruh kalangan dapat menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Penjelasan lebih lanjut dijelaskan bahwa:

“Sosialisasi yang dilakukan itu harus dipersiapkan dengan baik, mulai dari fasilitas yang digunakan dan juga bahan sosialisasi itu juga harus dipersiapkan dengan matang”

Aspek sosialisasi yang dilakukan tentunya membuahkan hasil yang sangat bermanfaat, dari seluruh aktivitas sosialisasi terkait dengan produk-produk yang ditawarkan di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare tentunya peningkatan jumlah nasabah perharinya itu selalu meningkat, peningkatan tersebut dinilai sebagai suatu upaya yang sangat

⁴³Farmadi, *CS Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

baik sejauh ini, melihat seluruh yang ditawarkan tentunya sangat bermanfaat bagi masyarakat secara umum.

“Sosialisasi yang dilakukan itu selalu kita menggunakan strategi dengan bekerjasama dengan instansi instansi pemerintahan dimana kita diberikan waktu dan tempat untuk memberikan sosialisasi tentang produk-produk yang ditawarkan di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare”⁴⁴

Berdasarkan penjelasan tersebut bahwa cara sosialisasi yang pertama dilakukan yaitu dengan bersosialisasi di instansi instansi dengan memperkenalkan dan manawarkan produk-produk Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare kepada masyarakat dan pegawai instansi tersebut.

Penjelasan tersebut menjadi salah satu hasil penelitian yang dilakukan dimana sosialisasi yang dilakukan dengan memanfaatkan sosialisasi diinstansi dengan efektifitasan tujuan sosialisasi yang dinilai sangat berdampak pada perumbuhan jumlah nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

b. Sosialisasi kepada Mahasiswa dan masyarakat

Bentuk sosialisasi yang kedua yaitu dilakukan kepada mahasiswa dan masyarakat secara umum, dimana kedua elemen tersebut menjadi sasaran dari sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, sebagaimana dijelaskan bahwa sosialisasi dengan tujuan untuk memberikan informasi kepada masyarakat dan mahasiswa sebagai nasabah baru.

Hasil wawancara menyebutkan bahwa:

⁴⁴Ishak, *CS Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 21 Januari 2023

“Selain di instansi, kita juga melakukan sosialisasi yang capaian targetnya itu kepada masyarakat secara umum dan juga mahasiswa, kalau mahasiswa itu sebagai penabung yang sadar syariah sedangkan masyarakat juga kita harapkan dapat mengikut”⁴⁵

Berdasarkan penjelasan tersebut bahwa sasaran kedua selain instansi sebagai tempat sosialisasi, yaitu mahasiswa dan masyarakat secara umum, mahasiswa juga dapat dijadikan sasaran sosialisasi, dimana karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare melakukan sosialisasi ke kampus dan bertemu secara langsung ataukah diberikan fasilitas oleh pihak kampus untuk melakukan sosialisasi tersebut.

“Kalau masyarakat itu kita lakukan sosialisasi baik berupa banner, iklan maupun iklan di sosial media untuk mendapatkan minat dari masyarakat”⁴⁶

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan tentunya sosialisasi yang efektif ialah sosialisasi yang sasaran informasi yang diberikan itu langsung kepada sasaran seperti halnya sosialisasi dengan tujuan untuk memberikan informasi kepada masyarakat maka tentunya sarana yang bisa di manfaatkan itu harus disesuaikan dengan arahan dan tujuan sosialisasi tersebut.

3. Sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Hasil penelitian ketiga yaitu berkaitan dengan bagaimana sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp

⁴⁵Farmadi, *CS Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

⁴⁶Ishak, *CS Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 21 Januari 2023

Parepare, mendapatkan calon nasabah dipandang sangat perlu untuk dilakukan dimana jumlah nasabah yang dibutuhkan dapat dimanfaatkan dari hasil sosialisasi yang dilakukan.

Berikut hasil wawancara yang dilakukan:

“Sosialisasi ini sangat efektif pastinya, tujuan dari sosialisasi itu bagaimana produk itu dapat difahami oleh pendengar atau audien dengan tujuan mereka dapat memahami dan tertarik menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare”⁴⁷

Berdasarkan penjelasan tersebut bahwa tujuan dari sosialisasi tentunya agar supaya bagaimana produk tersebut difahami oleh masyarakat dan pendengar dimana dengan melakukan interaksi kepada pendengar dinilai sangat efektif.

“Kalau bersosialisasi itu intinya harus ada komunikasi antara pendengar dan yang bersosialisasi dan juga tentunya harus fokus tanpa adanya gangguan, serta juga harus ada kesimpulan dan tidak bertele tele saat melakukan sosialisasi agar pendengar itu tidak merasa bosan.”⁴⁸

Berdasarkan penjelasan tersebut bahwa sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dilakukan secara berkesinambungan dan konsisten.

“Berdasarkan ketentuan tim itu saya di Parepare itu harus melakukan sosialisasi 1x setiap minggu, jadi minimalnya itu, bisa lebih banyak”⁴⁹

⁴⁷Farmadi, *CS Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

⁴⁸Muh Kemal, *Branch Manager Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

⁴⁹Ishak, *CS Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 21 Januari 2023

Penjelasan tersebut menunjukkan bahwa sosialisasi yang dilakukan secara target dari karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare yaitu minimal 1x dalam seminggu dimana maksimalnya ialah sebanyak mungkin sosialisasi tersebut dilakukan, jika merujuk pada penjelasan tersebut bahwa memang sosialisasi diharapkan menjadi pendongkrak jumlah nasabah kedepannya dengan sasaran sosialisasi yang lebih tercapai lagi.

Penjelasan lainnya menyebutkan bahwa peningkatan jumlah nasabah telah dilakukan dengan demikian bahwa jumlah nasabah yang didapatkan setelah dilakukannya sosialisasi kepada beberapa instansi dan kampus maka tentunya jumlah nasabah meningkat. Sebagaimana dijelaskan bahwa:

“Untuk peningkatan nasabah itu Alhamdulillah nasabah Bank Muamalat Indonesia Parepare itu yang aktif 4185 dan sejak 6 bulan terakhir naik menjadi 4650 nasabah dimana jumlahnya itu sangat baik kalau di hitung ada peningkatan sebesar 7%”⁵⁰

Berdasarkan penjelasan tersebut bahwa jumlah peningkatan jumlah nasabah bertambah selama proses sosialisasi dilakukan, jumlah penambahan nasabah tersebut ditunjukkan melalui tahapan dimana sosialisasi tidak hanya sebatas di instansi dan sasaran mahasiswa serta masyarakat secara umum. Tapi semua kalangan dari latar belakang apapun menjadi sasaran sosialisasi yang dilakukan.

Berdasarkan seluruh penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa sosialisasi yang dilakukan menunjukkan bahwa sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare telah

⁵⁰Muh Kemal, *Branch Manager Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*, wawancara 20 Januari 2023

berhasil meningkatkan jumlah produk di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare. Maka sosialisasi tersebut dengan bentuk dan cara sosialisasi yang dilakukan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dapat secara konsisten dan dilakukan selalu untuk memberikan dan menyebarkan informasi-informasi baik itu terkait produk maupun terkait fasilitas lainnya yang berkaitan dengan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

B. Pembahasan

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare serta sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare. Berikut pembahasan peneltin:

1. Produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan bahwa terdapat beberapa jenis produk tabungan yang ditawarkan di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare sebagaimana dijelaskan dalam hasil penelitian, salah satu jenis produk yang dijelaskan ialah Tabungan iBhijrah adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu Shar-E Debit yang berlogo Visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant* local dan luar negeri. Tabungan yang lebih berkah dan dilengkapi keleluasaan akses transaksi keseluruhan dunia serta bebas biaya layanan. Layanan yang diberikan seperti *realtime* transfer, isi ulang Prabayar, bayar tagihan listrik, tagihan kartu pascabayar, pembelian tiket dan pembayaran ZIS (zakat, infak, sedekah) dengan tabungan iBMuamala melalui mobile banking dan internet banking.

Berdasarkan hal tersebut bentuk sosialisasi yang dilakukan juga merujuk pada penjelasan bahwa produk ini menjadi salah satu produk pertama yang dijadikan sebagai bahan sosialisasi ketika para karyawan melakukan sosialisasi baik itu kepada beberapa instansi maupun kepada masyarakat secara umum.

Sedangkan dijelaskan bahwa tidak hanya sebatas tabungan Muamalat saja namun juga disiapkan jenis produk tabungan iB hijrah prima adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan. Tabungan iB muamalat prima dilengkapi dengan fasilitas Shar-EDebit yang dapat digunakan diseluruh jaringan visa. Tabungan iB hijrah prima dilengkapi dengan *nisbah* bagi hasil yang kompetitif dan bebas biaya *realtime* transfer.

Pada pembahasan kali ini juga ditambahkan berdasarkan kajian data sekunder yang didapatkan peneliti bahwa terdapat produk Tabungan iB hijrah rencana adalah solusi perencanaan keuangan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan impian dimasa depan dengan lebih baik sesuai prinsip syariah. Rencana dan impian di masa depan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan pendidikan, perjalanan ibadah/wisata, uang muka rumah/kendaraan, persiapan/hari tua, serta rencana atau impian lainnya. Syarat untuk membuka tabungan ini sangat mudah, minimal berusia 17 sampai dengan maksimal 60 tahun. Jangka waktu untuk tabungan rencana ini dapat disesuaikan mulai dari 3 bulan, 1 tahun, 2 tahun, hingga maksimal 20 tahun.

Sedangkan sebagaimana dijelaskan oleh narasumber pada hasil penelitian terkait dengan Sebagai bank umum syariah pertama di Indonesia, sejak tahun 1999 Bank Muamalat selalu mendapat kepercayaan dari kementerian agama menjadi salah satu BPS BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji). Karenanya, profesionalitas bank muamalat dalam mengantarkan nasabahnya untuk bisa berangkat beribadah haji dan umroh tentu tidak perlu diragukan lagi. Tabungan iB hijrah haji menawarkan solusi lengkap untuk perjalanan ibadah. Bank yang berkomitmen memfasilitasi nasabah untuk berhijrah dan selalu menjadi lebih baik.

2. Sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Pembahasan kedua terkait dengan sosialisasi yang dilakukan dimana sosialisasi tersebut dilakukan secara bertahap dengan pembagian jumlah tim yang dilakukan, sejatinya bahwa sosialisasi menjadi sektor utama dalam upaya peningkatan jumlah nasabah di dalam perbankan dimana sosialisasi perlu untuk dilakukan khususnya bagi Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare melihat bahwa Bank tersebut tergolong baru dan belum terlalu dikenali oleh masyarakat terkait dengan kelebihan dan manfaat dalam menjadi nasabahnya.

Dengan memanfaatkan berbagai media dalam berkomunikasi tentunya sosialisasi akan berjalan dengan baik, perlu adanya banyak dukungan tidak hanya sebatas dukungan dari dalam perusahaan khususnya pada Bank

Muamalat Indonesia Kcp Parepare itu sendiri, namun tentunya disini dukungan dari pihak masyarakat untuk menggaungkan dan menyiarkan syariat agama sebagai bentuk kepedulian terhadap peningkatan sektor perbankan syariah kepada masyarakat umum di Kota Parepare.

Berdasarkan penjelasan penelitian ini bahwa sosialisasi yang dilakukan ialah kepada beberapa instansi dan mahasiswa sebagai sektor yang disasarkan pada sosialisasi terkait dengan seluruh produk dan fasilitas yang ditawarkan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare. Berdasarkan penjelasan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa bentuk sosialisasi yang dilakukan yaitu kepada instansi dan kampus serta mencakup masyarakat secara umum.

3. Sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Pembahasan terkait dengan sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah menjadi pembahasan penelitian rumusan masalah ketiga, pembahasan ini merujuk pada hasil penelitian ketiga dan juga merupakan kesinambungan dari hasil penelitian pertama dan kedua pada hasil penelitian, beberapa penjelasan terkait dengan sosialisasi produk untuk meningkatkan nasabah menjadi sangat penting untuk dijadikan sebagai kajian penelitian ini.

Berkaitan dengan cara sosialisasi yang dilakukan guna untuk meningkatkan jumlah nasabah dimana tentunya difahami bahwa tujuan dari sosialisasi tentunya agar supaya bagaimana produk tersebut difahami oleh

masyarakat dan pendengar dimana dengan melakukan interaksi kepada pendengar dinilai sangat efektif.

Pembahasan penelitian ini juga di jelaskan sosialisasi yang dilakukan secara target dari karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare yaitu dilakukan sekali dalam dalam seminggu dimana maksimalnya ialah sebanyak mungkin sosialisasi tersebut dilakukan, jika merujuk pada penjelasan tersebut bahwa memang sosialisasi diharapkan menjadi pendongkrak jumlah nasabah kedepannya dengan sasaran sosialisasi yang lebih tercapai lagi.

Sosialisasi tentunya memegang peranan yang sangat penting, dengan melakukan sosialisasi tentunya ada peluang bertambahnya nasabah di Bank, dikarenakan terdapat penyaluran informasi kepada calon nasabah yang diberikan.

Penjelasan lainnya menyebutkan bahwa peningkatan jumlah nasabah telah dilakukan dengan demikian bahwa jumlah nasabah yang didapatkan setelah dilakukannya sosialisasi kepada beberapa instansi dan kampus maka tentunya jumlah nasabah meningkat.

Hasil penelitian ini juga menjelaskan bahwa jumlah peningkatan jumlah nasabah bertambah selama proses sosialisasi dilakukan, jumlah penambahan nasabah tersebut ditunjukkan melalui tahapan dimana sosialisasi tidak hanya sebata di instansi dan sasaran mahasiswa serta masyarakat secara umum. Tapi semua kalangan dari latar belakang apapun menjadi sasaran sosialisasi yang dilakukan.

Berdasarkan seluruh penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa sosialisasi yang dilakukan menunjukkan bahwa sosialisasi produk dalam

meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare telah berhasil meningkatkan jumlah produk di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare. Maka sosialisasi tersebut dengan bentuk dan cara sosialisasi yang dilakukan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dapat secara konsisten dan dilakukan selalu untuk memberikan dan menyebarkan informasi informasi baik itu terkait produk maupun terkait fasilitas lainnya yang berkaitan dengan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

Hasil penelitian ini dikaitkan dengan kajian teori bahwa sosialisasi merupakan suatu proses bagaimana memperkenalkan sebuah produk dan system pada seseorang dan bagaimana orang tersebut menentukan tanggapan serta reaksinya. Sosialisasi ditentukan oleh lingkungan sosial, ekonomi dan kebudayaan dimana individu berada, selain itu juga ditentukan oleh interaksi pengalaman-pengalaman serta kepribadiannya. Model sosialisasi yang dilakukan telah sejalan dengan implementasi bentuk sosialisasi yang dilakukan oleh Karyawan Bank Muamalat Indonesia Parepare.

Sosialisasi mencakup pemeriksaan mengenai lingkungan kultural, lingkungan sosial dari masyarakat yang bersangkutan, interaksi sosial dan tingkah laku sosial. Berdasarkan hal tersebut, sosialisasi produk merupakan mata rantai paling penting di antara sistem-sistem sosial lainnya, karena dalam sosialisasi adanya keterlibatan individu-individu sampai dengan kelompok-kelompok dalam satu sistem dalam berpartisipasi. Karyawan Bank Muamalat Kcp Parepare juga telah mengidentifikasi peluang-peluang sosialisasi dengan mempertimbangkan sasaran sosialisasi mereka.

Sosialisasi produk adalah sebagai suatu proses yang dapat membantu individu melalui belajar serta penyesuaian diri agar dapat berperan dalam suatu kelompok.

Sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Parepare juga memanfaatkan lingkungan kerja dan instansi sebagai tujuan sosialisasi produk-produk Bank. Lingkungan kerja merupakan proses sosialisasi lanjutan. Ditempat kerja itulah, seseorang memulai berorganisasi secara nyata melalui suatu sistem. Banyak hal yang perlu dipelajari, seperti bagaimana menyelesaikan pekerjaan, bagaimana berhubungan dengan bagian lain dalam berorganisasi, dan bagaimana melakukan adaptasi dengan sesama rekan kerjanya.⁵¹

Merujuk pada seluruh penjelasan tersebut bahwa produk tabungan adalah produk perbankan yang paling populer di masyarakat. Pertama kali dikenal dengan nama Tabanas oleh masyarakat, tabungan kini memiliki berbagai macam nama bergantung dari bank yang mengeluarkannya. Penjelasan tersebut sebagai penjelasan tambahan terkait dengan produk-produk yang dijadikan sebagai objek sosialisasi karyawan Bank Muamalat Parepare.

Tabungan adalah suatu produk perbankan di mana nasabah dapat menggunakannya sebagai alat penyimpanan uang yang dapat diambil kembali kapan saja. Sebagai imbalan atas kesediaan nasabah menempatkan dananya di bank, pihak bank akan memberikan bagi hasil atau bonus atas tabungan tersebut.⁵² Bank memberikan fasilitas untuk nasabah pemegang rekening

⁵¹ Tjipto Subadi, *Sosiologi*, (Surakarta: BP-FKIP UMS, 2008), h. 16.

⁵² Ahmad Gozali, *Mengenal dan Memilih Produk Investasi Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia, 2004), h. 43.

tabungan yang makan beragam. Ada yang menggunakan buku dan ada yang tidak, ada yang ditambah dengan kartu ATM, dan ada juga yang kartu ATM-nya dapat digunakan sebagai kartu debit.

Hasil penelitian ini kemudian dikaitkan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Budi Abdullah dengan judul “*Sosialisasi Akad Produk-produk Pada Bank Syariah Bersama Masyarakat Di Desa Padang Cermin Kabupaten Langkat*”. Hasil penelitian dalam jurnal ini bahwa pelaksanaan kegiatan sosialisasi produk bank syariah ini menghasilkan beberapa hal: 1) Terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta pelatihan dalam hal pemahaman akan akad-akad dan produk perbankan syariah; 2) Perlunya peningkatan efektivitas sosialisasi ekonomi Islam yang lebih mendalam di setiap lini masyarakat; 3) Perlunya sosialisasi perbankan syariah melalui strategi pengembangan sumber daya; dan 4) Perlu adanya penelitian ilmiah mengenai pengembangan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) di lingkungan desa.⁵³ Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa sosialisasi menjadi sangat penting untuk dilakukan demi untuk meningkatkan pemahaman masyarakat umum dan memberikan informasi lebih lengkap kepada pendengar berkaitan dengan produk-produk Bank Muamalat KCP Parepare.

⁵³Budi Abdullah, “*Sosialisasi Akad Produk-produk Bank Syariah Bersama Masyarakat di Desa Padang Cermin Kabupaten Langkat*”, (Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, vol. 1 No. 1 Tahun 2021), h. 30.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan seluruh pembahasan dan hasil penelitian terkait dengan sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare, maka kesimpulan penelitian yaitu:

1. Produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare yaitu produk tabungan Ib Hijrah dimana fungsi dan tujuannya yang berbeda mulai dari tujuannya sebagai investasi, bisnis, transaksi valuta asing serta tabungan masa muda dan untuk anak. Seluruh jenis produk mencakup sistem syariah yang diatur dalam ketentuan Bank Muamalat Indonesia.
2. Sosialisasi yang dilakukan oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare yaitu sosialisasi kepada instansi dan kampus dengan sasaran masyarakat dan mahasiswa dengan tujuan untuk memberikan informasi seluk beluk fasilitas dan produk-produk tabungan yang ditawarkan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.
3. Sosialisasi produk dalam meningkatkan nasabah di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare dengan menjelaskan seluruh aspek produk mulai dari jenis hingga benefit yang didapatkan serta melakukan sosialisasi secara konsisten dengan cara sosialisasi yang interaktif untuk menarik

minat masyarakat untuk menabung di produk-produk tabungan syariah Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.

B. Saran

1. Saran Kepada Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare

Hasil penelitian ini berfungsi sebagai bahan evaluasi dan diharapkan agar karyawan Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare melakukan trobosan yang lebih inovatif lebih dari sekedar sosialisasi untuk meningkatkan jumlah dan minta calon nasabah.

2. Kepada Peneliti selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan untuk memanfaatkan hasil penelitian ini dan melakukan penelitian pengemabnagn terkait dengan sosialisasi produk perbankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Al-Karim.
- Al-Qazwini, Abu Abdullah Muhammad Bin Yazid. 2004. Sunan Ibnu Majah. Bairut: Dar Al-Fikr.
- Andrianto dan M.Anang Firmansyah. 2019. *Manajemen Bank Syariah*. Surabaya:Qiara Media.
- Arifin, H. Zaenal. 2021. *Akad Mudharabah*. Indramayu : CV. Adanu Abimata.
- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Cet.4; Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Danim, Sudarman. 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif: Ancangan Metodologi, Presentasi dan Publikasi Hasil Penelitian untuk Mahasiswa dan Peneliti Pemula Bidang ilmu-ilmu Sosial, Pendidikan dan Humaniora*. Cet.1; Bandung: Cv. Pustaka Setia.
- Dedikbud. 2004. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Departemen Agama RI. 2005. *Al-Quran dan Terjemah*. Bandung: CV Penerbit J-ART.
- Frena Fardillah, et al., eds. 2021. *Perbankan Syariah Indonesia*. Cirebon: Insania.
- Furywardhana, Firdaus. 2003. *Akuntansi Syariah di Lembaga Keuangan Syariah*. Jawa Barat: Guepedia.
- Haryanto, Rudy. 2020. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori dan Praktik)*. Pamekasang: Duta Media Publishing.
- Husni Muharram Ritonga, et al., eds. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Medan: CV. Manhaji.
- Kasmir, Dr. 2016. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Noor, Juliansyah. 2011. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana.

- Penyusun, Tim. 2020. *Penulisan Karya Ilmiah Berbasis Teknologi Informasi*. Parepare: IAIN Parepare.
- Prastowo, Andi. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif: dalam Perspektif Rancangan Penelitian “Penelitian Kualitatif merupakan satu kegiatan sistematis untuk menemukan teori dari kancah (lapangan), bukan untuk menguji teori atau hipotesis”*. Cet. 3; Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Rahardja, Prathama. 1997. *Uang dan Perbankan*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Rasyid, Harun. 2000. *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Ilmu Sosial Agama*. Pontianak: STAIN Pontianak.
- Rusby, Zulkifli. 2017. *Manajemen Perbankan Syariah*. Pekanbaru : Pusat Kajian Pendidikan Islam UIR.
- Sasmoko. 2004. *Metode Penelitian*. Jakarta: UKI Press.
- Siagian, Sondang P. 2002. *Kiat Meningkatkan Produktivitas kerja*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Sugiono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Cet, XIII; Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta CV.
- Utami Novelia dan Sitorus Onny Fitriana. 2017. *Strategi Promosi Pemasaran*. Jakarta: FKIP UHAMKA.

Skripsi dan Tesis

Wulandari, Jesi. “*Pengaruh Pengetahuan Dan Sosialisasi Tentang Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Masyarakat Dalam Penggunaa Produk Penghimpun Dana (Pada Bank Aceh Syariah Cabang Tapaktuan)*” (Skripsi Sarjana; Program Studi Perbankan Syariah: Banda Aceh 2020.

Hidayatinaa, “*Pengaruh Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Lhokseumawe)*”, (Skripsi Sarjana; Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam: Lhoksumawe, 2018

Jurnal

Abdullah, Budi. *Sosialisasi Akad Produk-produk Bank Syariah Bersama Masyarakat di Desa Padang Cermin Kabupaten Langkat*. Dalam Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, 1(1), 2021.

Inayah, Nurul. Analisis Keputusan Nasabah Menabung di Bank Syariah. Dalam Jurnal At-Tawassuth, 2(1), 2017).

Internet

Bank Muamalat, <https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/edukasi-perbankan/edukasi-perbankan-syariah>. (25 Agustus 2022).

Profil Bank Muamalat Indonesia, <https://www.bankmuamalat.co.id/index.php/profil-bank-muamalat>. (25 Agustus 2022).





LAMPIRAN

PAREPARE

Lampiran 01 : Deskripsi Lokasi Penelitian

A. Profil Bank Muamalat Indonesia

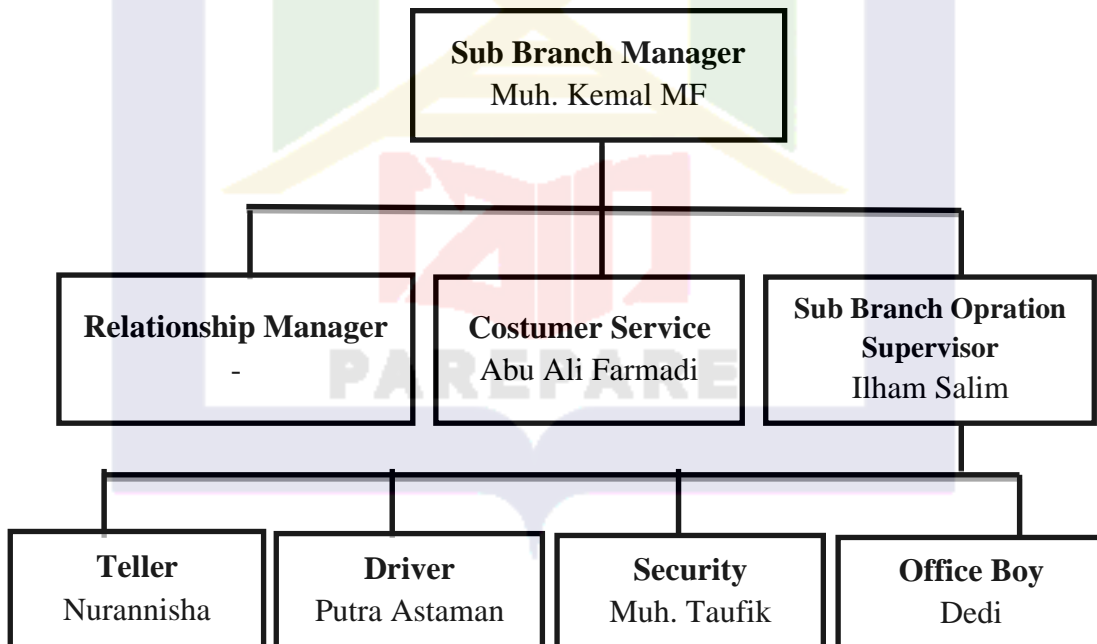
Penelitian ini dilakukan dengan mendeskripsikan profil dari Bank Muamalat Indonesia yang dimana pada tanggal 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H Bank Muamalat Indonesia memulai perjalanannya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia. Bank Muamalat Indonesia diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian didukung oleh Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan Syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan Multi Finance Syariah Syariah. (Al-Ijarah Indonesia).

Tanggal 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia memperoleh izin sebagai bank devisa dan perusahaan terbuka. Namun, Bank Syariah Indonesia tidak tercatat di bursa efek Indonesia. Pada tahun 2009, Bank Muamalat Indonesia tidak hanya memperluas bisnisnya di Indonesia, tetapi juga membuka cabang internasional di Kuala Lumpur, Malaysia, dan tercatat sebagai bank Indonesia pertama dan satu-satunya yang membuka jaringan bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, bank tersebut memiliki 239 kantor layanan di Malaysia, termasuk 1 (satu) cabang. Operasional bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas, antara lain 568 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, 51 mobil kas keliling.

Penelitian ini dilakukan di kota Parepare, dimana sumber data diperoleh dari Bank Muamalat Kcp Parepare yang merupakan lembaga keuangan yang berlokasi strategis dan mudah diakses oleh masyarakat di tengah kota Parepare yang terletak di Jl. .Sultan Hasanuddin Ruko 3 Parepare.

1. Struktur Organisasi Pada Bank Muamalat Kcp Parepare

Struktur organisasi harus didefinisikan dengan jelas sebagai kerangka kerja yang menguraikan tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing fungsi dalam organisasi. Struktur organisasi yang jelas memastikan bahwa tugas tidak digandakan, membuat tugas lebih jelas, lebih fokus dan terencana, yang dapat menghasilkan hasil yang lebih efektif. Struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare adalah sebagai berikut:



Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Muamalat KCP Parepare

Struktur organisasi bank Muamalat KcpParepare memiliki ruang lingkup, wewenang dan mekanisme. Pada dasarnya setiap organisasi harus mempunyai job description yang jelas dan mudah dipahami oleh setiap unit kerja dengan memperhatikan tugas dan tanggungjawab masing-masing unit dengan perencanaan, pengendalian dan pengawasan yang baik. Adapun tugas, tanggungjawab dan wewenang jabatan pada Bank Muamalat kota Parepare sebagai berikut:

1. Sub Branch Manager

Bertanggung jawab untuk merencanakan dan mengkoordinir, mengelola, dan mensupervisi kegiatan kantor cabang pembantu yang meliputi kegiatan operasional dan pemasaran sesuai dengan peraturan yang ditetapkan. Tanggungjawab: bertanggungjawab pada semua kegiatan keuangan dan perbankan pada kantornya, juga menandatangani berkas nasabah yang mengajukan pembiayaan yang telah disetujui sebelumnya. Wewenang: Mengkoordinir kegiatan kantor dalam mencapai target yang telah ditetapkan. Memberikan masukan, kritikan dan teguran kepada karyawan/staff dalam rangka memacu kreatifitas dan membentuk etos kerja yang professional.

2. Relationship Manager

Mempromosikan barang, produk dan jasa dalam segi perbankan, sebuah fungsi pekerjaan di dalam dunia perbankan yang secara garis besar bertugas untuk menyalurkan kembali dana yang telah dihimpun kepada masyarakat, lembaga/instansi ataupun pihak swasta dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan. Merancang dan mengaplikasikan strategis bisnis penghimpunan dan Memperkenalkan dan menawarkan produk kepada nasabah. Bagian ini sangatlah penting, serta tidak mudah karena ini adalah awal dari akad yang akan dijalankan

bank dengan nasabahnya, mampu menjelaskan dengan baik, keunggulan, manfaat serta fitur-fitur dari semua produk-produk bank muamalat Bertanggungjawab atas pencapaian target penghimpunan dana.

3. Costumer Service

Memberikan penjelasan kepada nasabah mengenai macam produk perbankan Melayani nasabah saat pembukuaan dan penutupan rekening (filling document) Menginput data base nasabah lalu memverifikasi dan autentikasi dokumen. Melayani pertanyaan ataupun keluhan dari nasabah baik secara langsung maupun via telepon. Melaksanakan kegiatan service counter antara lain informasi saldo. Bertanggungjawab memelihara persediaan dan kelengkapan aplikasi setoran, transfer dan aplikasi lainnya di counter. Menjaga current file nasabah.

4. Sub Branch Operation Supervisor

Membuat rencana kerja mingguan atau bulanan di bagiannya, untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja. Mengkoordinasikan dan menetapkan serta mengevaluasi target kerja seluruh pegawai bawahan langsung. Melakukan supervise terhadap proses pekerjaan dibawah koordinasinya, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana atau target kerja dan SOP yang berlaku. Dan membuat dan mengkaji pelaksanaan rencana kerja bagiannya untuk memastikan tersedianya data yang akurat dan mutakhir sebagai bawahan evaluasi dan pengambilan keputusan atasan.

5. Teller

Tugas: mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh kepala cabang. Menandatangani formulir serta slip dari anggota dan menginput data tersebut. Membuat mutasi harian atau laporan kas

harian. Tanggungjawab: pengambilan teller box dari khasanah utama, pembukaan kas, transaksi pada teller, mutasi uang tunai antar teller, proses akhir hari kerja, selisih pembulatan dan penutupan kas.

6. Satpam

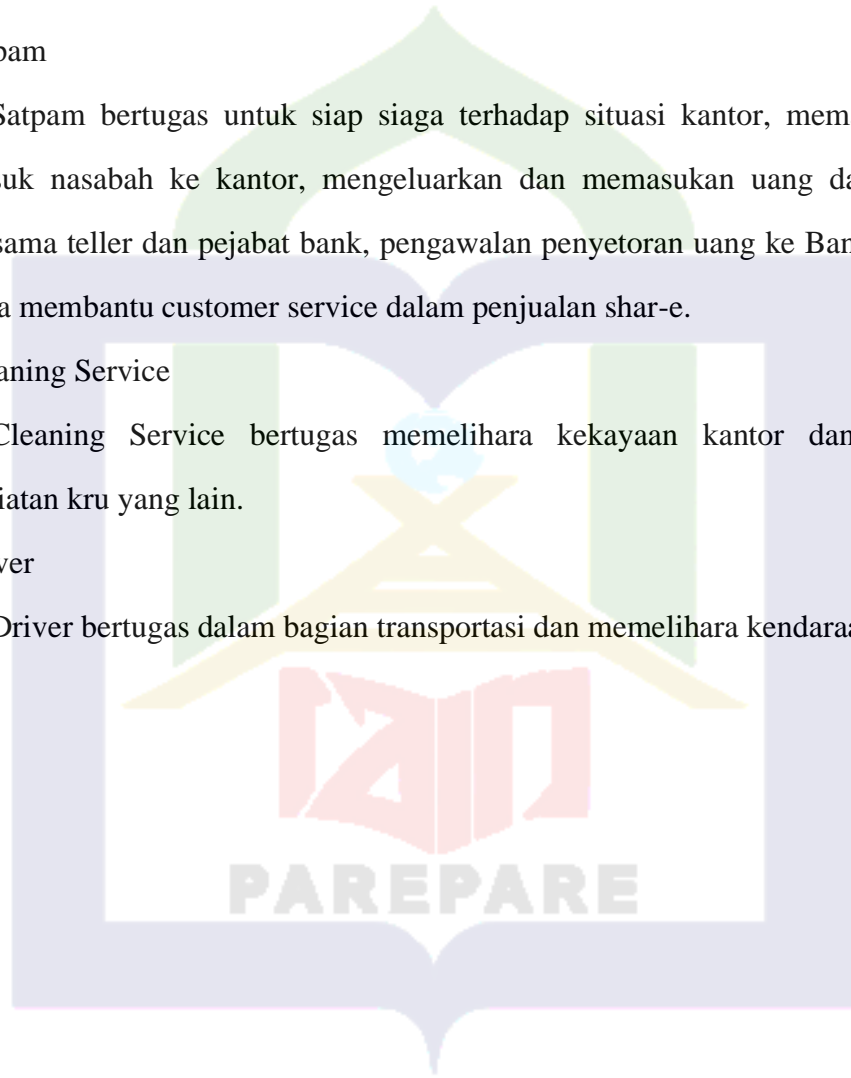
Satpam bertugas untuk siap siaga terhadap situasi kantor, memantau keluar masuk nasabah ke kantor, mengeluarkan dan memasukan uang dari khasanah bersama teller dan pejabat bank, pengawalan penyeteroran uang ke Bank Indonesia, serta membantu customer service dalam penjualan shar-e.

7. Cleaning Service

Cleaning Service bertugas memelihara kekayaan kantor dan membantu kegiatan kru yang lain.

8. Driver

Driver bertugas dalam bagian transportasi dan memelihara kendaraan kantor.



Lampiran 02 : Panduan Wawancara

	<p>KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307</p>
	<p>VALIDASI INSTRUMENT PENELITIAN PENULISAN SKRIPSI</p>

NAMA MAHASISWA : MUTMAINNA

NIM : 18.2300.087

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PRODI : PERBANKAN SYARIAH

JUDUL : SOSIALISASI PRODUK TABUNGAN BANK
 MUAMALAT INDONESIA DALAM PENINGKATAN
 NASABAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA
 KCP PAREPARE

PEDOMAN WAWANCARA

Narasumber :

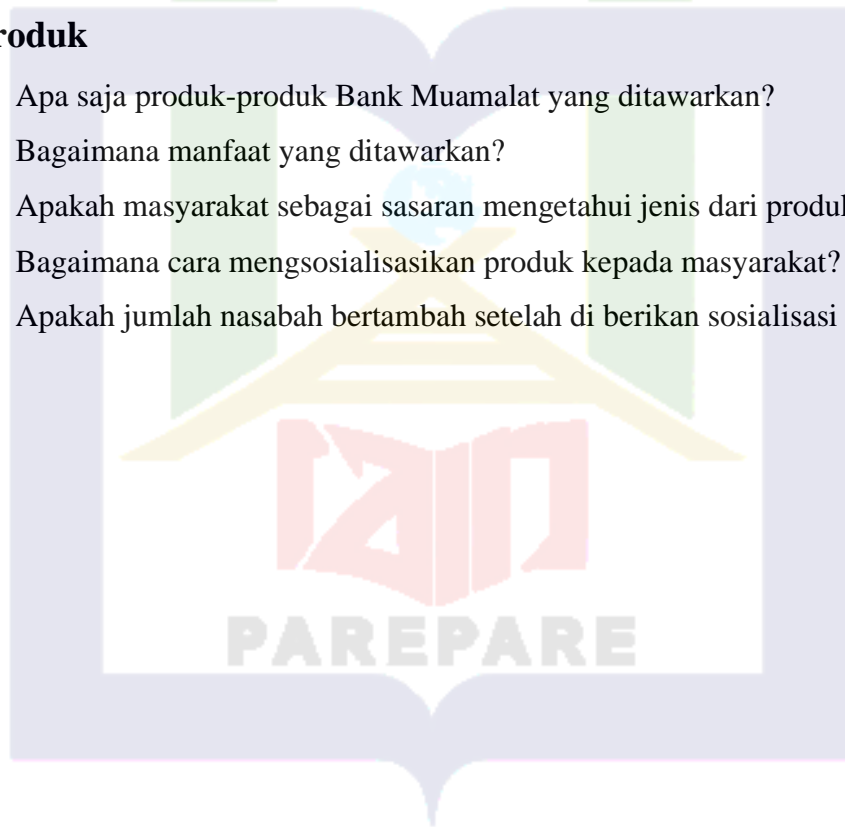
1. Nama :
2. Usia :
3. Agama :
4. Pendidikan :
5. Pekerjaan :

A. Sosialisasi

1. Apakah ada kendala dalam melakukan sosialisasi?
2. Bagaimana cara karyawan menyampaikan sosialisasi kepada masyarakat?
3. Apa tujuan diadakannya sosialisasi?
4. Seberapa sering sosialisasi dilakukan?
5. Dimana saja kegiatan sosialisasi dilakukan?
6. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah setelah dilakukan sosialisasi?
7. Seberapa efektif sosialisasi yang dilakukan?

B. Produk

1. Apa saja produk-produk Bank Muamalat yang ditawarkan?
2. Bagaimana manfaat yang ditawarkan?
3. Apakah masyarakat sebagai sasaran mengetahui jenis dari produk tersebut?
4. Bagaimana cara mengsosialisasikan produk kepada masyarakat?
5. Apakah jumlah nasabah bertambah setelah di berikan sosialisasi



DATA MENTAH PENELITIAN

Narasumber :

- 1) Nama : Muh. Kemal MF
- 2) Usia : 35 tahun
- 3) Agama : Islam
- 4) Pekerjaan : Branch Manager

Hasil wawancara

- A : Apa saja produk-produk Bank Muamalat yang ditawarkan?
- B : Kalau produk tabungan yang ada di Bank Muamalat Indonesia itu ada beberapa secara umum itu ada tabungan Hijrah, itu juga tabungan Hijrah banyak lagi macam-macamnya tergantung kebutuhan.
- A : Dimana saja kegiatan sosialisasi dilakukan?
- B : Secara umum itu ada beberapa kerjasama yang dilakukan, jadi kita biasanya melakukan sosialisasi ke instansi dan beberapa kampus di Kota Parepare, instansi ini sangat bagus untuk dijadikan sasaran sosialisasi dan juga mahasiswa untuk melakukan tabungan di usia muda tentunya.
- A : Seberapa sering sosialisasi dilakukan?
- B : Kita itu melakukan sosialisasi secara target dan rencana itu dua kali seminggu, dengan harapan jumlah nasabah yang ada itu lebih meningkat setiap harinya, sosialisasi yang diberikan misalnya ke instansi-instansi di Kota Parepare.
- A : Apakah jumlah nasabah bertambah setelah diberikan sosialisasi?
- B : Untuk peningkatan nasabah itu Alhamdulillah nasabah Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare itu yang aktif 4.185 dan sejak 6 bulan terakhir naik menjadi 4.650 nasabah dimana jumlahnya itu sangat baik kalau di hitung peningkatannya sebesar 7%.

Lampiran 03 : Keterangan Wawancara

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

aya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ali Abu Ali Farmadi

Jmur :


Agama : Islam

Pekerjaan : Customer Service

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudari Mutmainna yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi “**Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah Di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare**”

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,
Informan


Bank Muamalat
CABANG PEMBANTU PARE-PARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muh. Kemal MF

Umur :

Agama : Islam

Pekerjaan : Branch Manager

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudari Mutmainna yang sedang melakukan penelitian dengan judul skripsi "**Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah Di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare**"

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare,

Informan

Bank Muamalat
KABUPATEN PAREPARE

Muh. Kemal - M.F

PAREPARE

Lampiran 04 : Dokumentasi



Wawancara dengan *Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare



Wawancara dengan *Customer Service* Bank Muamalat Indonesia KCP Parepare

Lampiran 05 : Administrasi



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

No : Parepare, 13 Februari 2023 M
22 Rajab 1444 H

SURAT KETERANGAN TELAH MENELITI

Assalamu'alaikumWarahmatullaahiWabarakaatuh

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua dalam menjalankan aktivitas sehari-hari, Amin.

Manajemen PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Pembantu Parepare, menyatakan bahwa:

Nama : Mutmainna
Nim : 18.2300.087
JenisKelamin : Perempuan
Pekerjaan : Mahasiswa IAIN Parepare

Benar telah melakukan kegiatan Penelitian dengan judul "SOSIALISASI PRODUK TABUNGAN BANK MUAMALAT INDONESIA DALAM PENINGKATAN NASABAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP PAREPARE" di kantor kami PT. Bank Muamalat Indonesia , Tbk Cabang Pembantu Parepare sejak tanggal 13 Januari 2023 sampai 13 Februari 2023.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalam'ualaikumWarahmatullaahiWabarakaatuh

PT. BANK MUAMALAT INDONESIA ,Tbk.
CAPEM PAREPARE

Ilham Salim
Sub Branch Operation Supervisor

Bank Muamalat
CABANG PEMBANTU PARE-PARE

Abu Ali Farmadi
Dosen Pamong

Gedung Muamalat
Jl. Sultan Hasanuddin Ruko No.3
Telp. 0421 27972
Fax. 0421 28048



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.234/In.39.8/PP.00.9/01/2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
DI
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : MUTMAINNA
Tempat/ Tgl. Lahir : MANISA SIDRAP, 22 JULI 2000
NIM : 18.2300.087
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/PERBANKAN SYARIAH
Semester : IX (SEMBILAN)
Alamat : JL. POROS PARE, KELURAHAN MANISA, KECAMATAN
BARANTI KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

**SOSIALISASI PRODUK TABUNGAN BANK MUAMALAT INDONESIA DALAM
PENINGKATAN NASABAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP PAREPARE**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Januari sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Parepare, 12 Januari 2023
Dekan,



Muzdalifah Muhammadun



SRN IP000061

PEMERINTAH KOTA PAREPARE
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jalan Veteran Nomor 29 Telp (0421) 25591 Faksimile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmp@pareparekota.go.id

REKOMENDASI PENELITIAN
 Nomor : 59/PP/DPM-PTSP/1/2023

Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapannya Penelitian dan Teknologi.
 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Pemberitaan Rekomendasi Penelitian.
 3. Peraturan Walikota Parepare No. 23 Tahun 2022 Tentang Pen dele gasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :

MENGIZINKAN

KEPAD ANAMA	: MUTMAINNAH
UNIVERSITAS/ LEMBAGA	: INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
Jurusan	: PERBANKAN SYARIAH
ALAMA T	: JL. POROS PARE, KEC. BARANTI, KAB. SIDRAP
UNTUK	JUDUL PENELITIAN : SOSIALISASI PRODUK TABUNGAN BANK MUAMALAT INDONESIA DALAM PENINGKATAN NASABAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA KCP PAREPARE

LOKASI PENELITIAN : BANK MUAMALAT INDONESIA KC. PAREPARE

LAMA PENELITIAN : 13 Januari 2023 s.d 13 Februari 2023

a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung
 b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Dikeluarkan di: Parepare
 Pada Tanggal: 15 Januari 2023

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 KOTA PAREPARE**



RE. ST. RAHMADAN ABDI, ST., MM
 Pangkat : Pembina (IV/a)
 NIP : 19741013 200604 2 019

Biaya : Rp. 0,00

- UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 Ayat 1
- Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan Fasilitas Elektronik yang disediakan BIRE
- Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan melalui di database DPMP/1SP Kota Parepare (scan QR Code)



Lampiran 06 : Biodata Penulis

BIODATA PENULIS



Mutmainna, lahir di Manisa Sidrap, pada tanggal 22 Juli 2000. Anak kedua dari pasangan bapak Ruslan dan ibu Dahlia. penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Riwayat pendidikan penulis memulai pendidikan di SD 10 Benteng 2006 dan selesai di tahun 2012, kemudian melanjutkan pendidikan tingkat menengah Pertama di SMPN 2 Baranti pada tahun 2012 dan tamat 2015, Selanjutnya melanjutkan pendidikan sekolah menengah atas di SMAN 1 Sidrap pada tahun 2015 dan tamat tahun 2018. Dan pada tahun 2018 melanjutkan pendidikan di IAIN parepare dengan mengambil program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Penulis melaksanakan Praktik Pengalaman Lapangan di Bank Syariah Indonesia Kcp Sidrap, kemudian melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat di Desa Batu Noni Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enrekang, di tahun 2023 penulis menyelesaikan skripsinya dengan judul penelitian, Sosialisasi Produk Tabungan Bank Muamalat Indonesia Dalam Peningkatan Nasabah Di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare.