

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum PT. IndoPremier Dan Produk IPOTKU

1. Sejarah Berdirinya PT. IndoPremier

PT Indo Premier Sekuritas (“IndoPremier”) adalah perusahaan penyedia jasa keuangan terintegrasi dibidang pasar modal yang melayani klien individu maupun korporasi berdasarkan izin Badan Pengawas Pasar Modal/Otoritas Jasa Keuangan (OJK) nomor KEP-11/PM/PPE/1996. Pada tahun 2002, founders dari IndoPremier membeli perusahaan efek tersebut dan dinamakan PT IndoPremier Securities yang kemudian berubah menjadi PT IndoPremier Sekuritas pada tahun 2017.

Sejak itu, IndoPremier menjadi pelopor dalam berbagai bidang usaha efek di Indonesia. Dari sisi pangsa pasar maupun kapitalisasi modal, IndoPremier telah tumbuh dan berkembang menjadi salah satu pelaku pasar modal terbesar dengan kapitalisasi modal yang lebih dari Rp 1 Triliun per 31 Desember 2016.¹

Visi dari IndoPremier adalah *"To provide the most useful and ethical financial services, and consequently to be known as one of Indonesia's great companies"*. Sedangkan misi-nya adalah *"To empower investor to take control of their financial lives, free from the high costs, complexities, conflict of interest, and to connect people to capital market"*.

¹Indopremier, *Background*, <https://www.indopremier.com/about.php?page=background> , (25 Januari 2018)

2. Produk IPOTKU

Produk IPOTKU, yang ditawarkan oleh PT. IndoPremier bertujuan untuk memberi solusi dalam menyimpan uang dengan imbal hasil (*return*) yang jauh lebih tinggi daripada tabungan biasa. Dengan peningkatan kualitas imbal hasil ini, bukan berarti PT. IndoPremier mengorbankan hal lain yang menjadi perhatian utama investor, yaitu keamanan. Produk yang ditawarkan IPOTKU adalah Bung Dana yang merupakan produk keuangan sama seperti produk tabungan yang terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

3. Keunggulan Produk IPOTKU

Masyarakat memerlukan tabungan yang memberikan imbal hasil yang lebih tinggi yang dijamin bisa menahan laju inflasi yang ada setiap tahunnya. Dengan bagi hasil yang tinggi, tentu laju inflasi yang ada setiap tahunnya bisa tertutupi dari imbal hasil yang memuaskan dari produk tersebut. Sekarang masyarakat bisa mempersiapkan biaya kebutuhan masa depan dengan cara menabung modern Tabungan Reksadana Online (Bung Dana) salah satu produk investasi reksadana yang ada di IndoPremier Securities. Bung Dana adalah produk tabunan online yang menawarkan bunga tinggi sehingga bisa memberikan imbal hasil (*return*) lebih tinggi dari tabungan maupun deposito biasa. Berikut kelebihan IPOTKU dibandingkan produk tabungn biasa dan deposito,²

- a) Memiliki imbal hasil maksimal

²Cermati, *Bung Dana : Tabungan Online Untuk Masa Depan* , <https://www.cermati.com/artikel/bung-dana-tabungan-online-untuk-masa-depan>, (25 Januari 2018)

Bung Dana merupakan produk tabungan berbasis online yang aman, praktis dengan imbal hasil (*return*) yang jauh lebih baik dari pada sekedar menyimpan uang di tabungan biasa maupun deposito. Selain itu produk ini merupakan produk investasi reksa dana pasar uang. Reksa dana pasar uang merupakan reksa dana yang mayoritas alokasi investasinya ditempatkan pada efek pasar uang, seperti deposito berjangka, SBI (Sertifikat Bank Indonesia), dan surat utang berjangka yang memiliki jatuh tempo kurang dari satu tahun. IPOTKU mencatat rata-rata kinerja reksa dana pasar uang dalam satu tahun terakhir mencapai 9,6% per 31 juli 2016. Reksa dana pasar uang dapat memberikan keuntungan hasil bersih sebesar 7,7% per tahun. Sedangkan bagi hasil dari tabungan bank hanya berkisar 1-2% dan belum dipotong pajak. Sementara target inflasi di APBN 2016 mencapai 4%. Artinya jika seseorang menyimpan uang di tabungan biasa atau deposito bank, uang nasabah akan tergerus oleh inflasi.

b) Setoran awal mulai Rp 100.000

Untuk membuka tabungan diproduk IPOTKU calon nasabah cukup melakukan penyetoran awal seharga Rp 100.000. cukup dengan modal Rp 100.000 nasabah bisa menabung sekaligus berinvestasi dengan Bung Dana. Dengan begitu nasabah bisa menabung dengan hasil return yang optimal dengan modal yang lebih ringan ketimbang deposito online yang mempersyaratkan memiliki modal minimal Rp 1.000.000.³

³ *Ibid*,

c) Bebas biaya

Bung Dana memiliki kelebihan yaitu bebas biaya bulanan, bebas biaya pajak, bebas penalti, dan bebas biaya pecairan atau penjualan. Hasil dari tabungan biasa jika dihitung berdasarkan nilai gross, yaitu hasil yang diterima akan dikurangi oleh biaya bulanan dan pajak sebesar 20%. Deposito bank juga ada beban biaya penalti jika menarik dana sebelum jatuh tempo. Sehingga hasil dari dana yang nasabah simpan di bank akan berkurang karena potongan biaya-biaya tersebut. Sementara di produk IPOTKU nasabah akan menerima hasil bersih dari Bung Dana.

d) Aman

Tabungan online Bung Dana dari IndoPremier terdaftar dan diawasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sama seperti produk perbankan atau keuangan lainnya. Nasabah tidak perlu khawatir dengan dana yang ditempatkan. Dana nasabah akan terjaga dan dikelola dengan baik oleh Manajer Investasi professional yang bekerjasama dengan IndoPremier Securities.

e) Jangka waktu fleksibel

Produk IPOTKU memiliki jangka waktu yang fleksibel. IPOTKU memberikan banyak kemudahan dan keuntungan dalam segala transaksi. Nasabah bisa langsung bertansaksi secara cepat dan langsung. Nasabah juga bisa memilih antara menabung dengan jangka waktu kurang dari setahun atau lebih. Nasabah bebas menabung kapan

saja dengan jumlah yang diinginkan dan juga bebas untuk menarik dan melakukan pencairan dana kapan saja dengan proses 1-3 hari kerja. Berbeda dengan deposito online yang harus menunggu sampai dengan tanggal jatuh tempo untuk pencairan dana.⁴

f) *Real time monitoring*

Bung Dana IPOTKU merupakan instrumen investasi reksa dana pasar uang yang aman, murah, bebas biaya dan memiliki hasil optimal, nasabah bisa memantau perkembangan uang atau saldo yang nasabah miliki setiap hari secara real time.⁵

B. Penyajian Data

1. Responden pertama

Identitas responden

Nama : Finni Novitasari

Nim : 1301150140

Jurusan : Ekonomi Syariah

Asal daerah : Sampit

Jenis kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Uraian menurut Finni Novitasari, pada awalnya responden mengenal produk IPOT dari teman satu jurusannya yang juga menggunakan produk IPOT ditahun 2015, namun bukan produk IPOTKU. Kemudian ketika responden sedang membuka aplikasi disalah satu sosial media yaitu aplikasi instagam yang

⁴*Ibid,*

⁵*Ibid,*

ada di *handphone*, responden melihat ada iklan mengenai produk terbaru dari IndoPremier yaitu IPOTKU dan kemudian responden tertarik untuk mencoba menjadi bagian dari investor di produk IPOTKU karena melihat dari iklan tersebut ada beberapa keuntungan yang membuat responden tertarik. Beberapa keuntungan yang diuraikan oleh responden yaitu responden tidak perlu pergi ke kantor IndoPremier untuk mendaftarkan diri menjadi investor pada produk tersebut, karena responden menggunakan layanan pendaftaran hanya melalui situs website www.indopremier.com dan cukup mengikuti petunjuk-petunjuk arah saja untuk mendaftarkan diri. Selain itu responden juga senang karena prosedur menempatkan dana di produk tersebut menurut responden mudah. Responden hanya perlu mengikuti petunjuk-petunjuk arah yang telah diarahkan pada *website* selebihnya responden harus lebih teliti dalam hal menempatkan dana. Bukan hanya fasilitas layanan, responden juga memaparkan keuntungan yang ia dapatkan setelah bergabung di produk tersebut persentase keuntungan yang didapatkan responden berbeda jauh dari keuntungan yang diberikan oleh perbankan sehingga membuat responden lebih menyukai produk IPOTKU ini. Kemudian keuntungan yang juga responden dapatkan yaitu responden difasilitasi kelas saham yang diadakan oleh PT. Indopremier pada hari-hari tertentu sehingga responden bisa mendapatkan pengetahuan yang lebih mengenai saham diluar perkuliahan. Bukan hanya itu, responden juga diundang bergabung kedalam grup perkumpulan investor yang ada di IndoPremier khusus wilayah Kalimantan selatan di salah satu media sosial sehingga lebih memudahkan jika sewaktu-waktu responden tidak memahami saham, responden bisa langsung menanyakan dengan anggota grup

yang lebih mengetahui. Responden juga mengaku sering mendapat *inbox* email dari PT. indoprermier mengenai perkembangan saham terbaru.

2. Responden kedua

Identitas responden

Nama : Aulia Rahmah

NIM : 1401151447

Jurusan : Ekonomi Syariah

Asal daerah : Banjarmasin

Jenis kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Uraian menurut Aulia rahmah ia telah bergabung menjadi investor di IndoPremier sejak tahun 2016. Responden mengenal produk-produk IPOT ketika mengikuti sosialisasi mengenai saham yang diadakan oleh PT. IndoPremier, kemudian responden tertarik untuk mencari tahu lebih lanjut lagi mengenai produk-produk yang ada di IndoPremier. Pernah juga mencoba di produk IPOT yang lain, namun menurut responden produk setelah mengenal produk IPOTKU responden merasa lebih mudah diaplikasikan sehingga membuat responden lebih tertarik. Dalam hal fasilitas responden merasa beruntung selalu diberikan berita-berita mengenai saham terbaru melalui email. Responden juga bisa berkonsultasi langsung dengan motivator saham yang ada di PT. IndoPremier sehingga memudahkan responden untuk memilih saham yang mana yang lebih menguntungkan, selain itu responden merasa lebih banyak keuntungan yang didapat dari pada harus mendepositokan uangnya ke bank, karena menurut

responden jika menempatkan uang di bank dalam bentuk deposito maka responden harus menunggu sampai jangka waktu berakhir. Sedangkan di IPOTKU uang yang ditempatkan responden bisa dicairkan kapan saja responden mau. Walaupun responden telah mengetahui dana tersebut tidak di alihkan ke reksadana syariah namun responden tidak mempermasalahkan dan berharapan dikemudian hari produk IPOTKU akan menghadirkan reksadana yang berbentuk syariah.

3. Responden ketiga

Identitas responden

Nama : Assholatni Sari Nurjanah

Nim : 1401151446

Jurusan : Ekonomi Islam

Asal daerah : Banjarmasin

Jenis kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Uraian menurut Assholatni Sari Nurjanah ia mengenal produk Ipot sejak tahun 2016 ketika di Kampus UIN Antasari mengadakan seminar mengenai reksana yang di adakan oleh PT. IndoPremier. Ia mengenal produk IPOT sudah kurang lebih 2 tahun. Selain menggunakan produk IPOTKU ia juga menggunakan produk IPOT Ultima terlebih dahulu namun setelah ia diperkenalkan produk IPOTKU oleh temannya ia lebih cenderung memilih produk IPOTKU karena menurut responden produk IPOTKU lebih mudah dipahami dan mudah diaplikasikan berbeda halnya dengan produk IPOT Ultima. Responden

menjabarkan banyak keuntungan yang didapat selain imbal hasil yang banyak, ia juga disuguhkan dengan informasi saham terbaru setiap harinya melalui email. Bukan hanya saham terbaru yang ia dapatkan namun juga perkembangan saham yang dia beli sehingga responden mengetahui kapan saham sedang naik atau turun. Responden juga tidak mempermasalahkan jika dana yang responden investasikan dialihkan ke reksadana yang non syariah. Responden hanya perlu berhati-hati menginvestasikan uangnya. Responden XSmenjelaskan asalkan dananya tidak diinvestasikan ke perusahaan yang mengandung *mudharat* seperti dana akan dialihkan untuk pengembangan usaha rokok dan minuman keras.

4. Responden ke empat

Identitas responden

Nama : Noor Sari

NIM : 1501150092

Jurusan : Ekonomi Syariah

Asal daerah : Rantau

Jenis kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Uraian menurut Noor Sari ia telah mengenal produk IPOT sejak tahun 2016 melalui Kelompok Sekolah Pasar Modal (KSPM) yang saat itu bekerja sama dengan IndoPremier. Beberapa keuntungan yg dijelaskan respoden setelah bergabung menggunakan produk IPOTKU yaitu responden selalu diberitahukan informasi-informasi mengenai saham terbaru setiap hari melalui email. Responden juga diundang di grup para investor IndoPremier se Kalimantan Selatan untuk

saling bertukar pendapat mengenai cara *trading*. Responden tidak menempatkan uangnya di deposito bank karena menurutnya menginvestasikan uang di reksadana lebih menguntungkan walaupun reksadana yang saat ini responden gunakan adalah reksadana yang regular bukan reksadana berbasis syariah. Menurut penjabaran responden, ia tidak keberatan menggunakan reksadana yang bukan syariah, ia hanya perlu berhati-hati untuk menempatkan dananya agar tidak salah dalam memilih perusahaan yang mana mengandung *mudarat* seperti perusahaan rokok dan lain sebagainya. Responden menjelaskan sempat beberapa bulan menggunakan produk IPOTKU namun sekarang responden tidak terlalu aktif lagi untuk menggunakan produk tersebut dikarenakan Kelompok Sekolah Pasar Modal (KSPM) yang responden ikuti tidak lagi bekerjasama dengan IndoPremier dan beralih ke sekuritas lain. Responden juga mengaku bahwa di sekuritas yang ia jalani sekarang lebih mudah dan lebih bisa dipahami.

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden tersebut mempunyai jawaban bahwa sebagian besar responden lebih cenderung memilih produk IPOTKU dari pada tabungan biasa ataupun deposito bank. Para responden telah mengambil keputusan ini melalui lima tahap yaitu pengenalan, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan pembelian dan evaluasi pencarian informasi. Setiap proses pengambilan keputusan tersebut disertai oleh proses psikologi internal yang terdiri atas motivasi, persepsi, sikap, integrasi, dan pembelajaran.

Responden berusaha mengenali mana yang benar-benar merupakan kebutuhannya dan mana yang merupakan keinginannya. Tidak semua keinginan

merupakan kebutuhan. Untuk setiap jenis kebutuhan responden berusaha mencari berbagai informasi yang mendukung, seperti melalui teman sepeergaulan, keluarga ataupun orang sekitar yang memahami tentang produk tersebut. Membaca brosur, membaca iklan, dan bahkan responden bertanya kepada karyawan kantor PT. IndoPremier.

Responden berusaha mengevaluasi berbagai merek yang ia kenal yang terdapat di IndoPremier dan menghubungkannya dengan kemampuan produk tersebut untuk memuaskan kebutuhannya. Responden memilih (menentukan pilihan) secepat mungkin atas produk IPOTKU. Setelah menggunakan responden melakukan evaluasi terhadap produk IPOTKU tersebut dan sebagian responden merasa sesuai dengan apa yang mereka harapkan. Sehingga responden merasa loyal dan bertahan hingga bertahun-tahun dalam berinvestasi di produk IPOTKU.

Adapun responden yang lebih memilih produk lain dibandingkan dengan produk IPOTKU dikarenakan sulitnya memahami skema dari produk IPOTKU.

C. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap keempat responden yang merupakan pihak investor dari pengguna produk IPOTKU. kemudian dianalisis data-data tersebut untuk menjawab rumusan masalah pada Bab I mengenai preferensi mahasiswa Ekonomi Islam terhadap produk IPOTKU dan apa saja faktor yang menjadikan mahasiswa Ekonomi Islam tetap menggunakan produk IPOTKU.

1. Preferensi mahasiswa Ekonomi Islam terhadap produk IPOTKU

Setelah melakukan analisis terhadap data yang telah di paparkan sebelumnya di Bab IV. Preferensi mahasiswa Ekonomi Islam terhadap produk IPOTKU ternyata cenderung lebih memilih produk IPOTKU, hal ini dapat dilihat dari data yang mampu di dapatkan yakni dari 4 responden ada 3 yang lebih memilih produk IPOTKU, di karenakan :

- a) Untuk menyeimbangkan dengan sistem teknologi.

Memasuki era digital maka sudah sepiantasnya teknologi sekarangpun semakin berkembang dengan pesatnya. Sehingga kita sebagai orang yang selalu hidup dengan mengikuti perkembangan zaman sudah seharusnya kita juga menyeimbangkan dengan kondisi yang ada pada zaman tersebut. Termasuk juga dalam segi keuangan. Kita dituntut untuk lebih modern dalam menyimpan dan mengatur keuangan. Seseorang perlu mempersiapkan diri sebaik mungkin untuk masa depan, karena seseorang tidak akan pernah tahu apa yang akan terjadi kelak. Allah SWT berfirman dalam ayat Al- Qur'an, QS. Lukman/31: 34,

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنَزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

“Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari Kiamat; dan Dia-lah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok[1187]. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana Dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal.”

Dari ayat di atas telah dijelaskan bahwa hanya Allah yang mengetahui apa yang akan terjadi di masa yang akan datang. Ayat yang berarti *Sesungguhnya Allah, Hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan*

tentang hari Kiamat; dan Dia-lah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim, dari ayat tersebut merujuk pada kekuasaan Allah mengenai apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Kita sebagai manusia hanya bisa berusaha untuk mempersiapkan diri sebaik mungkin sebagai bekal untuk masa yang akan datang. Salah satu cara mempersiapkan diri yaitu dengan mengimbangi teknologi. Pada masa sekarang teknologi berkembang pesat termasuk dalam dunia keuangan. Beberapa produk keuangan bersaing meningkatkan teknologi dalam memudahkan nasabahnya. Salah satunya produk sekuritas yang dinilai cukup mengakomodir kepentingan konsumen modern yang cenderung bertransaksi secara online adalah produk “IPOTKU” yang mana produk tersebut telah menyediakan layanan dengan cara menabung yang lebih praktis dan lebih mudah. Nasabah bisa menikmati layanan menabung dengan sistem *online*, dan nasabah tidak perlu pergi ke kantor pemasaran untuk mendaftarkan diri, cukup mendaftarkan diri dengan lealui *websiet* ataupun aplikasi yang bisa di *download* melalui *smartphone* mereka. Kemudian nasabah bisa menyimpan uangnya dan menginvestasikannya. Hal ini juga dikuatkan oleh Peraturan Otoritas jasa Keuangan, Reksa Dana Berbentuk Kontrak Investasi Kolektif Pasal 75 Nomor 23/POJK.04 / 2016 tentang sistem elektronik pendafrtran, perizinan, persetujuan,dan pelaporan. Kemudian produk IPOTKU juga terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sehingga nasabah bisa dengan aman menyimpan uangnya

di produk tersebut sampai kapanpun nasabah menginginkannya. Nasabah pun dapat merencanakan keuangan masa depan dengan produk IPOTKU.

b) Mengurangi resiko inflasi.

Inflasi adalah suatu proses meningkatnya harga-harga secara umum dan terus menerus (*continue*) beraitan dengan mekanisme pasar yang dapat disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain, konsumsi masyarakat yang meningkat, berlebihnya likuiditas di pasar yang memicu konsumsi atau bahkan spekulasi, sampai termasuk juga akibat adanya ketidaklancaran distribusi barang. Dengan kata lain inflasi juga merupakan proses menurunnya nilai mata uang secara kontinu. Infasi adalah proses dari suatu peristiwa, bukan tinggi-rendahnya tingkat harga. Artinya tingkat harga yang dianggap tinggi belum tentu menunjukkan inflasi.⁶ Karena nilai asset seseorang akan tergerus oleh inflasi, yaitu penurunan nilai mata uang yang ditandai, salah satunya dengan kenaikan harga barang dan kebutuhan sehari-hari. Ketika melakukan investasi pada reksadana termasuk pada produk IPOTKU nasabah bisa menghindarkan diri dari resiko penurunan nilai kekayaan akibat adanya pengaruh inflasi. Dengan imbal hasil yang lebih maksimal yang diberikan IPOTKU (Bung Dana) dalam setahun adalah 8,00% (per Desember 2015) jumlah tersebut tentu lebih banyak untungnya dibandingkan tabungan biasa ataupun deposito dan juga dapat mengurangi resiko inflasi.

c) Adanya dorongan untuk menghemat pajak.

⁶ Wikipedia, *Inflasi*, <https://id.m.wikipedia.org/wiki/inflasi> (28 Januari 2018)

Beberapa negara di dunia banyak melakukan kebijakan yang bersifat mendorong tumbuhnya investasi di masyarakat melalui pemberian fasilitas perpajakan kepada masyarakat yang telah melakukan investasi pada bidang-bidang usaha tertentu.⁷ Menghemat dapat mengurangi pemborosan dan sesungguhnya pemborosan dan sifat berlebih-lebihan itu sangat dilarang oleh Allah. Seperti firman Allah dalam Q.S. Al-Isrâ/17) ; 26-27

وَأْتِ دَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا (٢٦) إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ
وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا (٢٧)

“Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros.(26) Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya”

Berdasarkan ayat di atas telah dijelaskan bahwa kita sebagai umat muslim telah diperingatkan untuk berperilaku hidup hemat dan tidak menghamburkan harta. Salah satu cara untuk berhemat yaitu dengan menabung, kita bisa mengontrol keinginan kita untuk lebih berhemat dalam mengelola harta. Dalam ayat yang berarti *janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros (26) sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan*, di ayat ini kita di anjurkan untuk tidak boros karena pemborosan itu adalah langkah-langkah yang menghantarkan kita kepada perilaku yang tidak baik. Menabung pada

⁷Moh Agung Setiawan, *Mengapa Perlu Investasi*, <http://googleweblight.com> (29 Januari 2018)

produk IPOTKU juga memudahkan kita untuk berhemat selain dapat menyimpan uang dengan aman di bawah pengawasan OJK nasabahpun tidak dibebani biaya pajak seperti pada bank umum yang mewajibkan pajak kepada stiap nasabahnya sehingga nasabah bisa lebih berhemat lagi dalam menabung. Karena berinvestasi pada produk IPOTKU nasabah bebas biaya bulanan, bebas biaya pajak, bebas penalti, dan bebas biaya pecairan atau penjualan.

Alasan-alasan diatas tentunya sangat berpengaruh terhadap preferensi mahasiswa Ekonomi Islam dalam memanfaatkan produk IPOTKU. namun sesuai dengan landasan teori pada Bab II, preferensi adalah (hak untuk) didahulukan dan diutamakan dengan yang lain, prioritas, pilihan, kecenderungan, kesukaan.⁸ Setiap orang selalu dapat menyusun tingkat suatu barang atau jasa mulai dari yang paling disukai sampai yang paling tidak disukai dari bermacam-macam barang atau jasa yang tersedia. Seseorang yang rasional akan memilih barang yang paling disenanginya. Dengan kata lain sejumlah alternatif yang ada, orang lebih cenderung memilih sesuatu yang dapat memaksimalkan kepuasannya. Kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan antara kinerja (hasil) produk yang dipikirkan terhadap kinerja (hasil) yang diharapkan.⁹

Dari hasil yang didapat dari berbagai responden menyatakan 3 dari 4 responden lebih cenderung memilih produk IPOTKU dibandingkan dengan

⁸Tim Penyusun Kamus Pusat Dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka,1994), hlm.787

⁹Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Ed. 11 (Jakarta: Indeks, 2005), hlm. 70

produk lain yang serupa seperti tabungan pada bank umum ataupun deposito dikarenakan beberapa alasan yang lebih menguatkan mereka untuk tetap menggunakan produk tersebut. Beberapa alasannya yaitu sistem pendaftaran melalui *online* sehingga responden tidak perlu pergi ke kantor Indopremier untuk mendaftarkan diri, dapat mengurangi inflasi dengan berinvestasi melalui reksadana, dan terlebih juga produk tersebut dapat menghemat pengeluaran pajak. Walaupun pada produk tersebut bukan produk dengan sistem syariah namun para responden tidak memperlmasalahkan hal tersebut. Adapun solusi yang dijabarkan dari beberapa responden yang tetap menggunakan produk tersebut meski bukan syariah yaitu dengan cara membeli dan menjual reksadana yang harus lebih ditingkatkan ketelitiannya seperti tidak membeli reksadana yang kearah mudharat. Selama responden bisa memilih dan memilah mana yang merupakan investasi *mudharat* dan investasi bukan berbentuk *mudharat* maka menurut responden selama itu pun tidak menjadi masalah.

Namun jika kita melihat dari segi Ekonomi Islam dalam bukunya Muhammad Muflih dengan judul Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam. Pada Bab II telah menjelaskan bagaimana cara-cara konsumen secara Islam yaitu dengan mengedepankan konsep *mashlahah*, yang mana konsep ini tidak searah dengan kemudharatan. Dari konsep ini muncul persepsi untuk menolak kemudharatan seperti menolak membeli ataupun menjual yang bersifat *syubhat*, apalagi bersifat haram yang dapat membahayakan diri sendiri. Disini dapat dianalisa bahwa pada produk IPOTKU memang ada produk-produk yang tidak mengarah kepada hal yang haram, namun bersifat *syubhat*. Sebagian

manusia merasa samar tentang halal dan haramnya suatu perkara. Hal ini bisa terjadi kemungkinan karena tidak jelas dalil, atau karena tidak jelasnya jalan penerapan *nash* terhadap peristiwa yang terjadi. Dalam hal ini Islam menjadikan sikap *wara* sebagai jalan bagi seorang Muslim untuk menjauhkan diri dari *syubhat*, sehingga tidak terseret untuk berbuat yang haram.¹⁰ Oleh karena itu kita sebagai mahasiswa yang memperdalam ekonomi Islam sudah seharusnya menerapkan prinsip-prinsip ekonomi secara Islam untuk bertransaksi dalam kegiatan bermualamah sesama manusia agar mendapat ridho dari Allah dan tidak terjatuh ke hal-hal yang dilarang oleh Allah. Seperti sabda Rasulullah¹¹,

حَدَّثَنَا أَبُو نُعَيْمٍ حَدَّثَنَا زَكَرِيَّا عَنْ عَامِرٍ قَالَ سَمِعْتُ التُّعْمَانَ بْنَ بَشِيرٍ يَقُولُ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ الْحَالُلُ بَيِّنٌ وَالْحَرَامُ بَيِّنٌ وَبَيْنَهُمَا مُشَبَّهَاتٌ لَا يَعْلَمُهَا كَثِيرٌ مِنَ النَّاسِ فَمَنْ اتَّقَى الْمُشَبَّهَاتِ اسْتَبْرَأَ لِدِينِهِ وَعَرْضِهِ وَمَنْ وَقَعَ فِي الشُّبُهَاتِ كَرَّاعٍ يَرَعَى حَوْلَ الْحِمَى يُوشِكُ أَنْ يُوَاقِعَهُ أَلَا وَإِنَّ لِكُلِّ مَلِكٍ حِمَى إِلَّا حِمَى اللَّهِ فِي أَرْضِهِ مَحَارِمُهُ أَلَا وَإِنَّ فِي الْجَسَدِ مُضْعَةً إِذَا صَلَحَتْ صَلَحَ الْجَسَدُ كُلُّهُ وَإِذَا فَسَدَتْ فَسَدَ الْجَسَدُ كُلُّهُ أَلَا وَهِيَ الْقَلْبُ¹²

“Telah menceritakan kepada kami [Abu Nu'aim] Telah menceritakan kepada kami [Zakaria] dari [Amir] berkata; aku mendengar [An Nu'man bin Basyir] berkata; aku mendengar Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Yang halal sudah jelas dan yang haram juga sudah jelas. Namun diantara keduanya ada perkara syubhat (samar) yang tidak diketahui oleh banyak orang. Maka barangsiapa yang menjauhi diri dari yang syubhat berarti telah

¹⁰ Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram*, Cet. 1, terj. Abu Sa'id Falahi, Aunur Rafiq Shaleh Tamhid Lc. (Jakarta; Robbani Press, 2000), Hlm.38

¹¹Yusuf al-Qaradhawi, *Halal Haram Dalam Islam*, Cet. 1, terj. Abu Hana Zulkainain, Abdurrahman Mu'thi, (Jakarta; Akbar Media Eka Sarana, 2004), hlm.44

¹²Muhammad bin Ismail Al-Bukhari, *Ṣahih Bukhari II*. (Bairut: Dar Kutub Al- Ilmiah, tt) juz 3, Hlm. 26-27

memelihara agamanya dan kehormatannya. Dan barangsiapa yang sampai jatuh (mengerjakan) pada perkara-perkara syubhat, sungguh dia seperti seorang penggembala yang menggembalakan ternaknya di pinggir jurang yang dikhawatirkan akan jatuh ke dalamnya. Ketahuilah bahwa setiap raja memiliki batasan, dan ketahuilah bahwa batasan larangan Allah di bumi-Nya adalah apa-apa yang diharamkan-Nya. Dan ketahuilah pada setiap tubuh ada segumpal darah yang apabila baik maka baiklah tubuh tersebut dan apabila rusak maka rusaklah tubuh tersebut. Ketahuilah, ia adalah hati". (HR Bukhari).

Pada hadist diatas telah diterangkan bahwa kita sebagai umat Muslim agar lebih berhati-hati dalam melakukan segala sesuatu termasuk dalam cara bermuamalah. Dengan meninggalkan hal-hal yang *syubhat* maka kita telah berupaya untuk tidak terjermus kedalam hal-hal yang haram.

2. Faktor-faktor yang menjadikan mahasiswa ekonomi Islam tetap menggunakan produk IPOTKU

Dari hasil analisa preferensi mahasiswa ekonomi Islam terhadap produk IPOTKU ada beberapa faktor yang menjadikan mahasiswa Ekonomi Islam lebih memilih produk IPOTKU dibandingkan produk yang lain baik berupa jenis reksadana yang lain, tabungan biasa, maupun deposito bank. Mengenai faktor yang mempengaruhi responden lebih memilih produk tersebut dilihat dari hasil wawancara dengan responden, dimana tiga dari empat responden memiliki alasan untuk tetap menggunakan produk IPOTKU. Berikut beberapa faktor yang menjadikan mahasiswa Ekonomi Islam tetap menggunakan produk IPOTKU.

a) Faktor Promosi

Promosi adalah adalah suatu bentuk komunitas pemasaran. Promosi merupakan arus informasi atau persuasi satu arah, dan hanya dilakukan oleh satu organisasi atau individu tertentu.¹³ Tujuan utama dari promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk. Serta mengingatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan dan bauran pemasarannya.

Adapun beberapa metode promosi yaitu sebagai berikut

- Personal selling

Personal selling adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba dan membelinya.¹⁴ Berdasarkan teori diatas, pada produk IPOTKU juga difasilitasi adanya *customer service* untuk menjelaskan kepada calon nasabah tentang produk IPOTKU secara tatap muka. PT. Indopremier juga mengadakan seminar keberbagai kampus untuk memperkenalkan produk IPOTKU.

- Mass selling

¹³ Basu Swastha, *Azas-Azas Marketing, Ed ke - 3* (Yogyakarta, Liberty Yogyakarta 1999), hlm.234

¹⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran Ed. Ke 3*, (Yogyakarta, CV. Andi Offset, 2008), hlm. 224

Mass selling merupakan pendekatan yang menggunakan media komunikasi untuk menyampaikan informasi kepada khalayak ramai dalam satu waktu. Metode ini memang tidak sefleksibel personal selling namun merupakan alternative yang lebih murah untuk menyampaikan informasi ke khalayak (pasar sasaran) yang jumlahnya sangat banyak dan tersebar luas. Metode penjualan massal melibatkan pengiklanan dan publisitas. Penjualan massal (mass selling) adalah berkomunikasi dengan pelanggan potensial dalam jumlah yang banyak, pada waktu yang bersamaan.¹⁵ PT. Indopremier juga menggunakan iklan didalam jejaring internet dan sosial media seperti facebook, website dan instagram.

Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada keempat responden menyatakan masing-masing dari mereka mengenal produk IPOTKU dari seminar pasar modal yang di selenggarakan oleh IndoPremier yang bekerjasama dengan Kelompok Studi Pasar Modal Antasari pada Desember 2016 lalu. Dan ada juga yang mengenal produk IPOTKU dari iklan di sosial media seperti melalui Instagram.

Dalam hal ini faktor promosi memengaruhi mengapa responden untuk lebih mempreferensikan produk IPOTKU dibandingkan yang lain. Hal ini dikarenakan promosi yang dilakukan oleh IndoPremier terhadap calon investor terlihat menarik dan menjanjikan. Sentuhan langsung yang diberikan kepada calon investor dengan cara mengadakan seminar sehingga membuat responden lebih

¹⁵ Basu Swastha, *op.cit* , hlm. 234

memahami bagaimana sistem reksa dana dan keuntungan-keuntungan apa saja yang mereka dapatkan jika menjadi investor. Begitu juga promosi yang dilakukan IndoPremier melalui sosial media lebih tepatnya aplikasi Instagram yang mana pengguna aplikasi tersebut adalah kebanyakan remaja dan orang dewasa. Sehingga dapat menyentuh langsung kepada calon investor yang gemar memakai gadget setiap harinya, karena produk IPOTKU adalah produk yang tidak terlepas dari gadget dan internet.

b) Faktor keuntungan

Keuntungan dalam menginvestasikan uang melalui reksa dana ;

1. Tingkat likuiditas yang baik, yang dimaksud likuiditas disini adalah kemampuan untuk mengelola uang masuk dan keluar dari reksa dana. Pemodal juga dapat mencairkan kembali saham/unit penyertaan setiap saat sesuai dengan ketentuan yang dibuat masing-masing reksa dana sehingga memudahkan investor untuk mengelola kasnya.
2. Manajer profesional, reksadana dikelola oleh manajer investasi yang andal, ia mencari peluang investasi yang paling baik untuk reksa dana tersebut. Pada dasarnya manajer investasi bekerja keras untuk meneliti ribuan peluang investasi bagi pemegang saham/unit reksa dana. Sedangkan pilihan investasi itu sendiri dipengaruhi oleh tujuan investasi dari reksa dana tersebut.
3. Diverifikasi, adalah istilah dimana investasi investor tidak menempatkan seluruh dana investor didalam suatu satu peluang investasi, dengan maksud membagi risiko. Manajer investasi memilih

berbagai macam saham, sehingga kinerja satu saham tidak akan mempengaruhi kurang lebih 30 sampai 60 jenis saham dari berbagai perusahaan.

4. Biaya rendah, karena reksa dana merupakan kumpulan dana dari banyak investor sehingga besarnya kemampuan melakukan investasi akan menghasilkan biaya transaksi yang murah

Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada ke empat responden menyatakan bahwa keuntungan yang didapatkan setelah menginvestasikan uang pada produk IPOTKU itu memberikan keuntungan lebih besar dari pada menabung di bank ataupun mendepositokan uangnya. Melihat dari data pada tahun 2016 Reksa dana pasar uang memberikan keuntungan hasil bersih sebesar 7,7% per tahun. Sedangkan bagi hasil dari tabungan bank hanya berkisar 1-2% dan belum dipotong pajak.¹⁶ Imbal hasil yang diberikan jauh lebih menguntungkan namun juga bersifat aman karena produk IPOTKU merupakan produk yang diawasi oleh badan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sehingga responden merasa aman untuk berinvestasi.

c) Faktor sosial

- a. Kelompok referensi, seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Beberapa diantaranya adalah kelompok-kelompok patner, yang dengan adanya interaksi yang cukup berkesinambungan, seperti keluarga, teman, tetangga, dan teman

¹⁶Cermati, *Bung Dana : Tabungan Online Untuk Masa Depan* , <https://www.cermati.com/artikel/bung-dana-tabungan-online-untuk-masa-depan>, (25 Januari 2018)

sejawat. Kelompok sekular yang cenderung lebih resmi dan yang mana interaksi yang terjadi kurang berkesinambungan. Kelompok yang seseorang ingin menjadi anggotanya disebut kelompok aspirasi

- b. Kelompok keluarga, keluarga orientasi yang merupakan orang tua seseorang. Dari orang itulah seseorang mendapatkan pandangan tentang agama, politik, ekonomi dan merasakan ambisi pribadi nilai atau harga diri dan cinta.
- c. Peran dan status, seseorang umumnya berpartisipasi di dalam kelompok selama hidupnya, keluarga, klub, organisasi. Posisi seseorang dalam setiap kelompok dapat diidentifikasi dalam peran status.¹⁷

Hasil wawancara kepada keempat responden menyatakan bahwa dua diantara empat responden menjabarkan alasannya mengapa mereka tetap menggunakan produk tersebut dikarenakan faktor sosial dari kalangan teman-teman mereka yang juga menggunakan produk tersebut dan bukan hanya dari kalangan teman namun juga dari klub belajar mereka yaitu Kelompok Sekolah Pasar Modal (KSPM) yang kebanyakannya berinvestasi pada Indoremier sehingga responden juga ikut berinvestasi di IndoPremier. Walaupun satu di antara empat responden tersebut telah tidak menggunakannya lagi dikarenakan klub belajar mereka yang juga sudah tidak bekerjasama lagi dengan yang IndoPremier.

¹⁷ Nugroho.. J Setiadi, *Perilaku Konsumen : Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, (Jakarta, Kencana Prenada Media Group, 2008), hlm. 11

Dari faktor sosial dapat dianalisa bahwa pengaruh orang terdekat seperti teman, klub, dan organisasi dapat memengaruhi preferensi mahasiswa Ekonomi Islam untuk tetap menggunakan produk IPOTKU.

Seperti yang sudah dipaparkan di atas bahwa faktor-faktor yang memengaruhi mahasiswa lebih memilih produk IPOTKU bukan hanya dari faktor promosi, namun juga dari faktor keuntungan yang menjanjikan dan faktor dari lingkungan terdekat (sosial) yang menjadikan mereka untuk tetap bertahan pada produk tersebut. Selain faktor-faktor tersebut ada beberapa keunggulan dari produk IPOTKU yang menjadikan responden lebih memilih produk tersebut, antara lain yaitu:

1. Hasil keuntungan yang lebih tinggi
2. Bebas pajak
3. Bebas biaya bulanan
4. Bebas biaya pencairan ataupun penjualan
5. Setoran awal yang rendah
6. Jangka waktu yang fleksibel
7. *Real time monitoring*
8. Aman
9. Tabungan reksadana *online* pertama di Indonesia yang dapat memberikan imbal hasil lebih tinggi dari tabungan ataupun deposito pada bank umum, namun memiliki likuiditas pencairan seperti layaknya tabungan biasa.

Walaupun produk IPOTKU tersebut memiliki banyak keunggulan dengan segala macam kemudahan dan kecanggihan yang ditawarkan, tetap saja ada resiko yang dirasa perlu diwaspadai, diantaranya:

1. Tidak ada jaminan modal dan hasil investasi
2. Risiko likuiditas selain terdapat dalam investasi reksa dana konvensional juga terdapat dalam investasi reksa dana online. Berita baiknya jarang terjadi kesulitan dalam menjual reksa dana.
3. Risiko inflasi juga terdapat dalam sebagian besar produk-produk investasi. Hasil investasi bisa jadi lebih kecil dibandingkan dengan kenaikan inflasi.
4. Risiko efek adalah risiko yang terjadi karena permasalahan dengan efek.
5. Risiko ketidakpatuhan adalah risiko yang terjadi jika ada kecurangan yang dilakukan oknum pegawai manajer investasi, oknum pegawai bank custodian, oknum perusahaan agen penjual efek reksa dana dan lainnya.
6. Risiko manajer investasi adalah risiko yang terjadi karena kesalahan dalam strategi investasi manajer investasi.
7. Risiko pencurian data atau penipuan adalah risiko yang terjadi dalam transaksi internet. Oknum yang tidak bertanggung jawab dapat mencuri data dan melakukan penipuan.

Berdasarkan pemaparan di atas, risiko dalam berinvestasi itu memang tidak dapat di pungkiri, seperti halnya berdagangpun ada beberapa risiko yang harus kita hadapi. Namun dalam pandangan ekonomi Islam setiap manusia dianjurkan *bermuamalah* dan mencari rezeki sesuai dengan prinsip Islami, bukan dengan prinsip konvensional yang tidak ada nilai keadilan. Merujuk pada pembahasan

pada Bab II mengenai investasi dalam persepektif syariah. Investasi salah satu ajaran dari konsep Islam yang memenuhi proses *tadrij* dan *trichotomy* pengetahuan tersebut. Hal tersebut dapat dibuktikan bahwa konsep investasi selain sebagai pengetahuan juga bernuansa spiritual karena menggunakan norma syariah, sekaligus merupakan hakikat dari sebuah ilmu dan amal, oleh karenanya investasi sangat dianjurkan bagi setiap muslim. Salah satu bentuk investasi yang berbasis Syariah yaitu reksadana Syariah. Reksadana Syariah menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI), reksadana Syariah adalah “*Reksadana yang beroperasi menurut ketentuan dan prinsip Islam, baik dalam bentuk akad antara pemodal sebagai pemilik harta (shahib al-maal) dengan manajer investasi (shahibul maal), maupun antara manajer investasi dengan pengguna investasi*”.¹⁸

Berdasarkan penjelasan di atas kita sebagai umat yang beragama Islam melakukan segala sesuatu yang berhubungan dengan *muamalah* hendaknya sesuai dengan prinsip islami, bukan dengan prinsip konvensional. Oleh karena itu akan lebih baik untuk menggunakan produk syariah yang sudah jelas label syariahnya dan cara pengelolaannya, karena produk yang berbasis syariah akan lebih mendatangkan berkah di dalamnya. Berbeda dengan produk yang berbasis konvensional yang belum jelas kehalalannya sehingga ditakutkan akan mengarah ke arah *mudharat* dan akan jatuh ke dalam wilayah haram. Walaupun memang saat ini Presiden Joko Widodo sedang gencar mengampanyekan menabung pada

¹⁸ Fatwa DSN-MUI No.20/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Pedoman Pelaksanaan Investasi Untuk Reksadana Syariah Bab 1 Pasal 1 Ayat 6

hari menabung sedunia¹⁹, namun kita bisa menyikapi pilihan yang mana produk yg dapat mendatangkan berkah dan kemaslahatan bagi para pelaku investasinya seperti berinvestasi pada reksa dana yang berbasis Syariah, ataupun memilih reksadana yang belum diketahui kehalalannya.

Faktor-faktor yang telah di paparkan di atas adalah alasan responden tetap bertahan pada produk tersebut. Kemudian kurangnya respon dari responden untuk menggunakan produk syariah terletak pada kurang unggulnya produk-produk syariah yang bisa menandingi produk tersebut sehingga dengan penelitian ini menjadi tolak ukur bagi produk-produk syariah untuk menjadi lebih mengunggulkan produknya sebagai alternatif produk reksadana online yang berbasis syariah.

¹⁹Detik finance, *Jokowi Ajak Masyarakat Menabung di Hari Menabung Nasional*, <https://m.detik.com> (03 Juli 2018)