

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Penyajian Data

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan penulis dengan cara observasi, dan wawancara langsung, penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan program haji berkah dari 2 orang informan, yaitu 1 orang karyawan Bank Muamalat KCP Barabai pada bagian *Customer Service* dan 1 orang karyawan Bank Muamalat KCP Barabai pada bagian *Marketing Funding*, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Identitas Informan

Nama : Noor Latifahani, SE

Jenis kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Jabatan : *Marketing Funding*

Nama : Melissa Rizky Triputry

Jenis kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Jabatan : *Customer Service*

2. Mekanisme Program Haji Berkah Pada Bank Muamalat KCP Barabai

Program haji berkah adalah salah satu bentuk promosi yang ada pada tabungan ibadah haji pada Bank Muamalat yang berhadiah undian umrah, yang menjadi salah satu cara unik dari pihak Bank Muamalat dalam melakukan promosi terhadap salah satu produknya yaitu tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah.

Program haji berkah ini diadakan dengan tujuan untuk menarik minat nasabah agar lebih banyak bertransaksi ke Bank Muamalat¹ karena hanya dengan minimal menabung 5 juta sudah memiliki kesempatan mengikuti program yang berhadiah umrah, maksud dari menarik minat nasabah adalah karena sebelumnya untuk nasabah tabungan haji di Bank Muamalat masih kurang, maka dari itu diadakan program haji berkah, selain sebagai promosi juga sebagai sarana memperkenalkan Bank Muamalat kepada masyarakat.

Program haji berkah ini ada sejak maret tahun 2015, yang artinya sudah dua tahun berjalan program tersebut. Melihat peluang banyaknya masyarakat yang ingin berangkat haji dan ditambah putusan Kementrian Agama yang mengintruksikan bahwa untuk dana tabungan haji harus disetorkan ke bank syariah, secara tidak langsung putusan tersebut juga menjadikan perputaran nasabah yang mau menabung di bank konvensional untuk ibadah haji hanya akan terjadi pada bank-bank syariah saja termasuk didalamnya adalah Bank Muamalat Indonesia yang menjadi bank syariah pertama di Indonesia juga menjadi bank

¹Norlatifah Hani, *Marketing Funding Bank Muamalat KCP Barabai, Wawancara Pribadi*, Barabai. 29 Juli 2016.

penerima setoran dana ibadah haji, juga melakukan promosi yang ditujukan kepada para calon jemaah haji yang ingin menyetorkan dananya kepada bank syariah, promosi tersebut dinamakan program haji berkah maksudnya setiap nasabah yang menabung dananya pada tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah yang ada pada Bank Muamalat maka secara otomatis bisa mendapatkan kesempatan hadiah umrah, singkatnya adalah tabungan haji berhadiah umrah.

Program haji berkah Bank Muamalat hadir ditengah-tengah masyarakat karena banyak dari masyarakat ingin melakukan ibadah haji namun harus lama menunggu untuk mendapat porsi haji, dengan adanya program haji berkah tersebut nasabah yang beruntung mendapat undian umrah pun akan dapat berangkat ke tanah suci tanpa harus menunggu lama keberangkatan haji, tetapi hanya untuk melakukan ibadah umrah bukan ibadah haji.

- a. Persyaratan dan ketentuan dalam mengikuti program haji berkah di Bank Muamalat KCP Barabai terdiri atas:

Syarat pertama yang harus dilakukan nasabah yaitu tentunya memiliki rekening tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah dahulu.

Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah adalah tabungan atau simpanan yang diperuntukkan sebagai perencanaan keberangkatan haji, guna membantu nasabah atau orang-orang yang masih memiliki kekurangan dana agar bisa berangkat haji, jadi pihak bank memfasilitasi dengan cara memberikan bantuan yaitu membukakan rekening haji atau jelasnya pihak bank membantu merencanakan agar keuangan nasabah lebih disiplin sebagai perencanaan ibadah haji.

Persyaratan agar nasabah bisa memiliki rekening tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah terdiri atas:

- 1) WNI: *photo copy* kartu identitas (KTP dan NPWP)
- 2) WNA: KITAS/KITAP, Paspor, Surat Referensi dan *Tax Registration*

Pejelasan:

- a) Nasabah datang ke Bank Muamalat dengan membawa *photo copy* KTP dan NPWP (apabila ada)
- b) Mengisi form membuka rekening haji
- c) *Costumer service* (CS) menginput data nasabah, kemudian mendapatkan *Costumer Information File* (CIF), yaitu informasi yang berisi data lengkap mengenai nasabah perorangan dan badan baik badan hukum maupun bukan badan hukum.²
- d) CS menginput data rekening haji nasabah
- e) Rekening haji atas nama nasabah telah selesai
- f) Nasabah mengisi setoran haji, setoran awal minimal Rp 100.000 dan kemudian menyetorkannya kepada *Teller*.³

Ketentuan biaya dalam tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah

- a) Biaya administrasi: gratis
- b) Setoran awal: Rp. 100.000,-

²<http://www.bankmandiri.co.id/article/call-syarat-dan-ketentuan.asp> (02-februari-2017).

³Melissa R Triputry, *Customer Service* Bank Muamalat KCP Barabai, *Wawancara Pribadi*, Barabai, 6/12/2016.

- c) Saldo minimum: Rp. 50.000,-/USD 5
- d) Biaya penutupan rekening: Rp. 50.000,-/USD 5, apabila rekening ditutup sebelum keberangkatan haji dan/atau umrah.

Tabel 4.1 Jumlah Setoran Tabungan Haji Pada Bank Muamalat

Pilihan	Setoran Tabungan*		Jangka Waktu
	Per Bulan (Rp.)	Per Hari (Rp.)	
1	100.000,-	3.333,-	20 Tahun 10 bulan
2	150.000,-	5.000,-	13 Tahun 11 bulan
3	200.000,-	6.667,-	10 Tahun 5 bulan
4	250.000,-	8.333,-	8 Tahun 4 bulan
5	300.000,-	10.000,-	7 Tahun 0 bulan
6	350.000,-	11.667,-	6 Tahun 0 bulan
7	400.000,-	13.333,-	5 Tahun 3 bulan
8	450.000,-	15.000,-	4 Tahun 8 bulan
9	500.000,-	16.667,-	4 Tahun 2 bulan
10	1.000.000,-	33.333,-	2 Tahun 1 bulan

*Setoran awal pendaftaran calon jemaah haji saat ini adalah Rp. 25 juta

Sumber: Data diperoleh dan diolah penulis dari Bank Muamalat KCP Barabai.

- b. Akad yang digunakan pada tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah Bank Muamalat

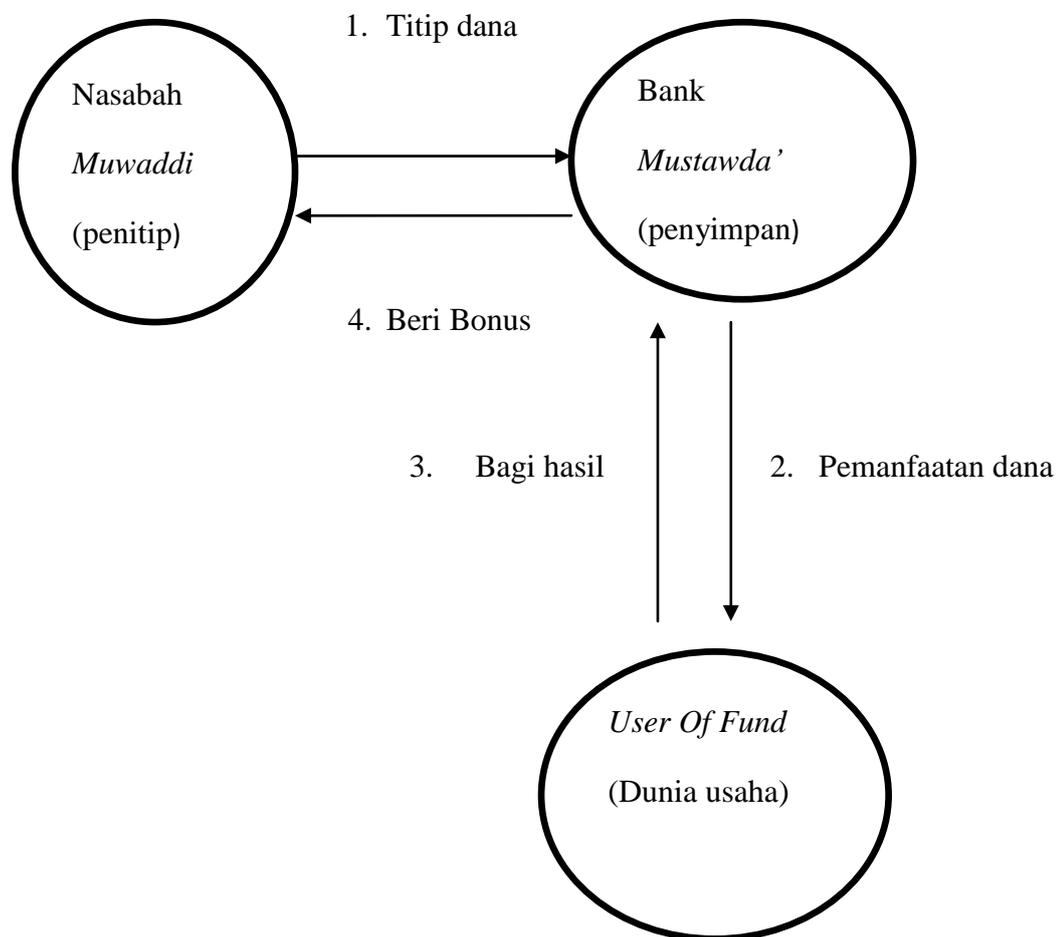
Menggunakan akad *wadi'ah yad damanah* yaitu penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang atau uang dapat memanfaatkan barang atau uang dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang atau uang titipan.

Berdasarkan pengertian adalah Bank Muamalat dapat menggunakan uang simpanan nasabahnya untuk dikelola. Hasil keuntungan dari pengelolaan dana tersebut adalah milik Bank Muamalat, namun kerugian yang dialami ditanggung oleh Bank Muamalat, karena nasabahnya mendapat jaminan perlindungan atas dananya.⁴

⁴Wirnyaningsih, *et al.* Eds. *Bank Dan Asuransi Islam Di Indonesia* (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2007), hlm. 103.

Proses dan praktek akad *wadi'ah yad damanah* dalam tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah Bank Muamalat KCP Barabai dapat dilihat pada gambar, sebagai berikut:

Skema 4.1 Proses dan Praktek Akad Tabungan Haji Pada Bank Muamalat KCP Barabai



Sumber: Data diperoleh dan diolah penulis dari Bank Muamalat KCP Barabai, 2016

Proses dan praktek akad tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah pada Bank Muamalat KCP Barabai terdiri atas:

1. Nasabah yang ingin pergi haji menyetorkan dana kepada pihak Bank Muamalat KCP Barabai untuk mendapatkan rekening haji.
2. Kemudian pihak Bank Muamalat menyalurkan dana yang disetorkan nasabah (untuk ibadah haji) kepada nasabah yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan.
3. Apabila dalam usaha nasabah yang memerlukan pembiayaan tadi memperoleh keuntungan, maka pihak nasabah memberikan bagi hasil berdasarkan nisbah yang telah disepakati berdasarkan perjanjian diawal.
4. Selanjutnya pihak Bank Muamalat memberikan bonus kepada pihak nasabah yang sudah menyetorkan dana.

Dalam tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah, bank bertindak sebagai penyimpan dana nasabah dan memiliki hak untuk memanfaatkan dana nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada pihak nasabah yang memerlukan dana.

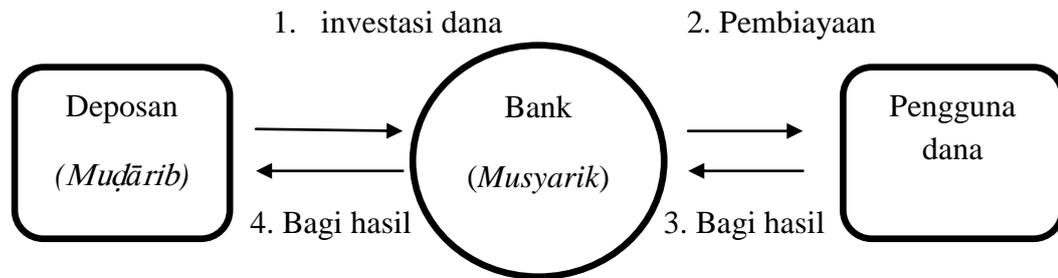
Syarat kedua agar nasabah bisa mengikuti Program Haji Berkah terdiri atas:

- 1) Nasabah memiliki tabungan regular, adapun syarat pembukaan rekening tabungan regular, yakni sebagai berikut:
 - a) Nasabah datang ke Bank Muamalat dengan membawa *photo copy* identitas diri, terdiri atas:
 - (1) WNI: KTP/SIM

- (2) WNA: KITAS/KITAP, paspor dan surat referensi
- b) Mengisi formulir pembukaan rekening
 - c) Melampirkan NPWP/surat pernyataan terkait jika WNI atau *tax registration* jika WNA
- 2) Rutinitas bulanan pada tabungan regular nasabah minimal 100 ribu/bulan tetapi harus melalui autodebet. Penggunaan sistem autodebet oleh pihak Bank Muamalat ditujukan agar semua pekerjaan yang berhubungan dengan program haji berkah ini menjadi efisien dan efektif, artinya efisien yaitu tidak membuang-buang waktu pihak Bank Muamalat hanya untuk mengurus setoran bulanan nasabah dan nasabah juga akan merasakan hal yang sama, untuk hal keefektifan penggunaan sistem autodebet tersebut tentunya saldo sebesar Rp 100.000 yang ada pada rekening tabungan iB Muamalat akan berpindah secara otomatis ke rekening tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah atas nama nasabah, hal ini akan meringankan pekerjaan pihak bank.
- 3) Akad yang digunakan adalah *muḍārabah mutlaqah*,

Muḍārabah mutlaqah adalah akad perjanjian antara dua pihak pertama memberikan dana sedangkan pihak yang lain sebagai pengelola dana dan pihak pemberi dana tidak memberi batasan kepada siapa sasaran pembiayaan, ia menyerahkan sepenuhnya kepada pihak pengelola dana.

Skema 4.2 Proses dan Praktek *Muḍārabah Mutlaqah* Tabungan iB Muamalat



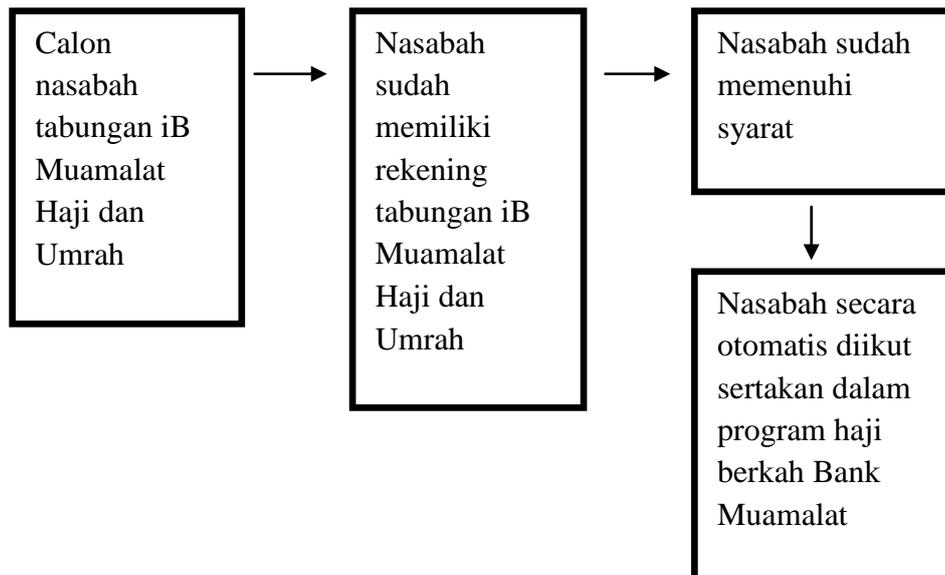
Sumber: Data diperoleh dan diolah penulis dari Bank Muamalat KCP Barabai, 2016

Keterangan:

1. Nasabah yang mempunyai kelebihan dana menyetorkan dana kepada pihak Bank Muamalat KCP Barabai untuk mendapatkan rekening tabungan iB Muamalat.
2. Kemudian pihak Bank Muamalat menyalurkan dana yang disetorkan nasabah kepada nasabah yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan.
3. Apabila dalam usaha nasabah yang memerlukan pembiayaan tadi memperoleh keuntungan, maka pihak nasabah memberikan bagi hasil berdasarkan nisbah yang telah disepakati berdasarkan perjanjian diawal.
4. Selanjutnya pihak Bank Muamalat memberikan bagi hasil kepada pihak nasabah yang sudah menyetorkan dana.

Adapun proses bagi seorang nasabah untuk mengikuti undian program haji berkah Bank Muamalat.

Gambar 4.1 Proses dalam mengikuti Program Haji Berkah Bank Muamalat



Sumber: Data diperoleh dan diolah penulis dari Bank Muamalat KCP Barabai, 2016

Skema tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) Calon nasabah adalah orang yang ingin membuka rekening tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah pada Bank Muamalat. Nasabah datang kepada bank dan bertemu dengan layanan bank (*customer service*).
- b) Nasabah telah terdaftar sebagai salah satu orang yang mempunyai rekening haji di Bank Muamalat.
- c) Memenuhi syarat adalah nasabah telah memenuhi beberapa syarat agar terdaftar sebagai yang mengikuti program haji berkah Bank

Muamalat, beberapa syarat tersebut ialah jumlah total dana nasabah di rekening tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah minimal Rp 5 juta dan nasabah bersedia dana yang ada di rekening tabungan iB Muamalat menggunakan SI untuk setoran rutin tiap bulan.

- d) Otomatis terdaftar adalah nasabah sudah terdaftar sebagai salah satu yang mengikuti program haji berkah Bank Muamalat (tabungan haji berhadiah umrah).
- c. Apabila persyaratan telah terpenuhi, maka secara otomatis rekening atas nama nasabah diikut sertakan dalam program haji berkah dan untuk pengundian dilakukan setiap satu bulan sekali oleh sistem yang ada pada Bank Muamalat Kantor pusat, setelah itu akan ada pengumuman pada setiap Bank Muamalat yang ada diseluruh Indonesia.

3. Strategi Pemasaran Program Haji Berkah Bank Muamalat KCP Barabai

Strategi Bank Muamalat KCP Barabai dalam memasarkan program haji berkah, pemasaran program haji berkah dilakukan dengan cara memasarkan langsung kepada nasabah yaitu dengan cara menawarkan kepada setiap nasabah yang membuka tabungan haji pada Bank Muamalat KCP Barabai⁵. Adapun strategi lain yang dilakukan Bank Muamalat KCP Barabai adalah dengan cara memasang *banner* di bank sendiri, ada juga *banner* yang diletakkan pada kantor Kemenag Barabai dan bekerja sama kepada pihak Kemenag yang mempunyai wewenang mengurus calon jamaah haji agar bisa mengarahkan calon jamaah haji

⁵Melissa R Triputry, *Costumer Service* Bank Muamalat KCP Barabai, *Wawancara Pribadi*, Barabai. 27 Desember 2016.

untuk bertransaksi di Bank Muamalat KCP Barabai yang khususnya untuk calon jamaah yang ingin menyetorkan dananya untuk tabungan haji, strategi yang hampir sama namun hanya berbeda penempatan yaitu pihak Bank Muamalat KCP Barabai juga memasang spanduk pada beberapa Kantor Urusan Agama (KUA) di Kabupaten HST tepatnya KUA Kecamatan Pandawan dan KUA Kec Batu Benawa, menurut pihak bank beberapa lokasi yang dipilih itu memiliki pangsa pasar yang sesuai dengan kriteria program haji berkah. Strategi pemasaran yang dilakukan pihak Bank Muamalat KCP Barabai ini disebut juga dengan strategi pemasaran *door to door*, dikatakan demikian karena pihak *marketing* sendirilah yang langsung memasarkan program tersebut kepada pihak-pihak yang berada ditempat-tempat strategis, jenis strategi ini memang berbeda sedikit dengan strategi pemasaran konvensional yang sifatnya hanya menunggu datangnya nasabah, karena pihak *marketing* yang mendatangi langsung nasabah untuk menawarkan produk dan jasa perbankan akan bisa menambah input dana untuk bank, disisi lain strategi jenis ini juga bisa tidak menguntungkan dikarenakan nasabah yang didatangi akan merasa terganggu, maka dari itu pihak *marketing* harus jeli melihat peluang dalam strategi *door to door* ini.

B. Laporan Penelitian

1. Mekanisme Program Haji Berkah Pada Bank Muamalat KCP Barabai

Berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian pada Bank Muamalat KCP Barabai dimana penulis melakukan wawancara dengan karyawan *marketing funding* dan *customer service* tentang program haji berkah. Program haji berkah adalah suatu program didalam tabungan ibadah haji pada Bank Muamalat yang berhadiah undian umrah, yang menjadi salah satu cara unik dari pihak Bank Muamalat dalam melakukan promosi terhadap salah satu produknya yaitu tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah, maksud dari program haji berkah ini adalah setiap nasabah yang menabung dana untuk pergi haji di Bank Muamalat memiliki kesempatan untuk memenangkan hadiah umrah, adanya program haji berkah ini tidak hanya dalam rangka mempertahankan segmen pasar yang sudah ada, tetapi juga memperluas segmen pasar, karena dengan adanya promosi hadiah sekelas umrah tersebut bukan tidak mungkin nasabah yang tadinya tidak memiliki minat menyeter dananya ke Bank Muamalat akan berubah pikiran dan beralih menjadi nasabah Bank Muamalat, tetapi untuk bisa ikut serta dalam program haji berkah tersebut ada beberapa persyaratan yang harus lebih dahulu dipenuhi oleh nasabah

Mekanisme mengikuti Program Haji Berkah Bank Muamalat KCP Barabai

Pertama, nasabah memiliki rekening tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah, maksudnya adalah calon jemaah haji harus membuka rekening atas namanya sendiri guna memiliki rekening untuk menyetorkan dana yang akan dipakai untuk pergi haji, beberapa hal yang harus disertakan nasabah waktu membuka rekening tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah terdiri atas:

- a) WNI: *photo copy* kartu identitas (KTP dan NPWP)
- b) WNA: KITAS/KITAP, Paspor, Surat Referensi dan *Tax Registration*

Kedua, nasabah menentukan jumlah setoran untuk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah yang akan disetorkan tiap bulan.

Ketiga, calon jemaah harus memiliki tabungan iB Muamalat, tabungan tersebut dipergunakan untuk SI (auto debet) agar persyaratan untuk dapat mengikuti program haji berkah tersebut terpenuhi.

Ketiga syarat dalam program haji berkah diatas juga sesuai dengan apa yang dimaksud dengan mekanisme, yaitu cara kerja dan dalam syarat nasabah harus memiliki rekening tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah dan rekening tabungan iB Muamalat, kedua produk tersebut juga tidak ada yang menyalahi dari teori-teori yang penulis muat, untuk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah memakai akad *wadi'ah yad ḍamanah* yaitu simpanan nasabah tidak bersifat titipan, karena itu pihak bank dapat menyalurkan kepada nasabah dalam bentuk

pembiayaan, hal ini sesuai dengan apa yang disebutkan oleh Mardani mengenai karakteristik akad *wadi'ah yad damanah*⁶ yaitu:

- a) Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan
- b) Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil manfaat kepada si penitip.

Kemudian untuk akad yang digunakan dalam tabungan iB Muamalat yang menggunakan akad *muḍārabah mutlaqah* yaitu bank dapat secara bebas untuk memanfaatkan dana yang telah dihimpun dari nasabah dan pihak Bank Muamalat juga memberi tahu jumlah nisbah dari bagi hasil kepada nasabah, hal ini sesuai dengan apa yang dituliskan oleh Adiwarmarman A. Karim yaitu bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan/atau pembagian keuntungan dana.⁷

Berdasarkan pemaparan sebelumnya mengenai mekanisme program haji berkah pada Bank Muamalat, hal ini disebut juga mekanisme penghimpunan dana dan sudah sesuai dengan apa yang menjadi standar dalam penghimpunan dana, dimana tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah dan tabungan iB Muamalat adalah cara Bank Muamalat dalam menghimpun dana dari para nasabah yang kelebihan

⁶Mardani, *op. cit.*, hlm. 284

⁷Adiwarmarman Karim, *op. cit.*, hlm. 109

dana (deposan), dan juga cara agar Bank Muamalat dapat menyalurkan dana kepada nasabah yang memerlukan dana seperti yang tertuang dalam pasal 1 undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang bunyinya adalah bank sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya (dalam bentuk pembiayaan) kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.⁸

Serta juga memenuhi standar dalam akad-akad pada dua produk tersebut, yang dimana akad produk tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah adalah *wadi'ah yad dāmanah* dan akad produk tabungan iB Muamalat adalah *muḍārabah mutlaqah*, kedua akad pada produk tersebut telah memenuhi standar yang dikeluarkan Dewan Syariah Nasional yang bunyinya tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang berprinsip *muḍārabah* dan *wadi'ah*.

⁸<https://izzanizza.wordpress.com/2012/03/21/penghimpunan-dana-di-bank-syariah/>.
Diakses 23/04/17

2. Strategi Pemasaran Program Haji Berkah Bank Muamalat KCP Barabai

Bank Muamalat KCP Barabai telah melakukan pemasaran sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Sofjan Assauri bahwa ada enam tahapan dalam proses pemasaran.⁹

Tahap pertama adalah menganalisis peluang pasar yang dapat dimanfaatkan dalam usaha yang dilakukan untuk mencapai tujuannya. Bank Muamalat KCP Barabai menganalisis kesempatan atau peluang pasar yang cukup luas terhadap program haji berkah, karena belum semua bank-bank syariah memberikan hadiah umrah kepada nasabah yang menabung haji.

Tahap kedua adalah penentuan sasaran atau pangsa pasar yang akan dilayani oleh pihak perusahaan. Bank Muamalat KCP Barabai menentukan sasaran pasar yang tepat yaitu para calon jemaah haji yang datang ke Kemenag untuk mendaftar haji.

Tahap ketiga adalah menilai kedudukan dan menetapkan strategi peningkatan posisi atau kedudukan perusahaan dalam persaingan pada sasaran pasar yang dilayani. Bank Muamalat KCP Barabai menilai instansi yang sesuai sebagai sasaran pasar untuk program haji berkah dengan kriteria bahwa Kemenag merupakan tempat paling strategis untuk tempat meletakkan sebuah spanduk dan *banner* guna promosi.

⁹Sofjan Assauri, *op. cit.*, hlm. 171-175

Tahap keempat dari proses pemasaran mengembangkan sistem pemasaran dalam perusahaan. Bank Muamalat KCP Barabai mengembangkan sistem pemasaran program haji berkah melalui kerja sama dengan pihak Kemenag yang memiliki wewenang untuk mengurus calon jamaah haji dan juga di kantor Bank Muamalat KCP Barabai sendiri terdapat spanduk serta *banner* mengenai program haji berkah tersebut serta memasarkan langsung kepada setiap nasabah yang datang ke bank untuk menyetor tabungan haji.

Tahap kelima dari proses pemasaran ini adalah mengembangkan rencana pemasaran. Bank Muamalat KCP Barabai melalui kerja sama dengan Kemenag memasarkan program haji berkah serta dengan memasang *banner* dan spanduk di kantor Kemenag dan memasarkan langsung kepada setiap nasabah tabungan haji yang datang ke bank.

Tahap keenam dari proses pemasaran ini adalah menerapkan atau melaksanakan rencana pemasaran yang telah disusun dan mengendalikannya. Bank Muamalat KCP Barabai terus melaksanakan rencana pemasaran yang telah disusun untuk program haji berkah melalui kerja sama dengan pihak Kemenag yang mengarahkan pihak-pihak calon jamaah untuk menyetorkan dananya kepada Bank Muamalat KCP Barabai.

Program haji berkah pada Bank Muamalat juga telah sesuai dengan konsep pemasaran yang dikemukakan oleh Kasmir, yaitu konsep produk¹⁰. Konsep produk berpegang teguh bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu dan kinerja yang paling baik serta memiliki keistimewaan yang mencolok, dalam hal ini produk yang ada pada Bank Muamalat adalah tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah dan keistimewaan yang mencolok dari produk ini adalah yaitu program haji berkah, karena menawarkan kepada seluruh nasabah tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah hadiah berupa ibadah umrah.

Terkait hal-hal yang menyangkut kehalallan atau kebolehan mengenai pemberian secara gratis hadiah umrah yang diberikan Bank Muamalat Indonesia, penulis mengemukakan teori beserta analisis terhadap yang terjadi dilapangan, Pemberian hadiah umrah dari pihak Bank Muamalat kepada pihak nasabah yang memenangkan hadiah umrah juga sesuai dengan apa yang diputuskan oleh DSN-MUI, yakni:

Pertama dalam ketentuan umum poin nomor 7 yang berbunyi “Hadiah (*hadiyah*) adalah pemberian yang bersifat tidak mengikat dan bertujuan agar nasabah loyal kepada LKS”, dimana pemberian hadiah umrah ini dimaksudkan sebagai media promosi, serta tidak mengikat kepada nasabah dan agar nasabah loyal kepada Bank Muamalat Indonesia.

¹⁰Kasmir, *op. cit.*, hlm. 69

Kedua dalam ketentuan hukum yang berbunyi “Lembaga Keuangan Syariah (LKS) boleh menawarkan dan/atau memberikan hadiah dalam rangka promosi produk penghimpunan dana dengan mengikuti ketentuan-ketentuan dalam fatwa ini”. Pemberian hadiah umrah gratis dari Bank Muamalat kepada pihak nasabah dimaksudkan sebagai media promosi salah satu produknya yaitu tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah.

Ketiga dalam ketentuan terkait hadiah, Bank Muamalat juga telah sesuai dengan poin nomor 1,2 dan 3 yang dimana intisari bunyinya adalah “hadiah yang diberikan harus berwujud baik yang *haqiqi /hukmi* , tetapi tidak boleh berupa uang serta harus halal, hadiah yang diberikan Bank Muamalat adalah sesuatu yang berwujud yaitu umrah serta dana yang digunakan untuk perjalanan umrah tersebut berasal dari bagi hasil yang diterima Bank Muamalat dalam jangka waktu tertentu. Selanjutnya pada nomor 6 yang berbunyi “LKS berhak menetapkan syarat-syarat kepada penerima hadiah selama syarat-syarat tersebut tidak menjurus kepada praktik riba”, dalam hal ini Bank Muamalat juga tidak menyalahi fatwa DSN-MUI dimana pihak Bank Muamalat menetapkan syarat-syarat berupa harus memiliki rekening tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah, serta sudah mempunyai saldo senilai Rp 5 juta, memiliki rekening tabungan Muamalat iB, serta bersedia untuk di autodebet.

Keempat dalam ketentuan terkait cara penentuan penerima hadiah poin nomor 1 dengan 3 substansi yang dimana intisari bunyinya ialah “hadiah tidak boleh diberikan dengan maksud memberi keuntungan pribadi, berpotensi praktek suap, dan riba yang terselubung. Pemberian hadiah yang diberikan Bank Muamalat tidak memberikan keuntungan pribadi, karena cara menentukan pemenangnya dengan undian, tidak ada praktek suap, serta bebas dari riba. Selanjutnya pada poin nomor 3 yang berbunyi “Pemberian hadiah promosi oleh LKS boleh dilakukan secara langsung, dan boleh pula dilakukan melalui pengundian”. Pihak Bank Muamalat memilih dengan cara melakukan pengundian untuk menentukan nasabah-nasabah yang akan memenangkan hadiah umrah dan dilakukan setiap satu bulan yaitu pada Bank Muamalat Kantor Pusat.

Dari pemaparan analisis mengenai hadiah undian umrah yang ada pada Bank Muamalat penulis menegaskan bahwa hadiah undian umrah yang didapat oleh para nasabah juga dapat dihukumi boleh atau halal, hal ini karena pemberian hadiah umrah itu adalah sebagai apresiasi¹¹ dari pihak Bank Muamalat kepada nasabah yang sudah bersedia menyetorkan dananya kepada pihak bank, apresiasi dari pihak bank tersebut dapat diartikan juga sebagai hadiah dari bank kepada pihak nasabah.

¹¹ Melissa Rizky Triputry, *Costumer Service Bank Muamalat KCP Barabai, Wawancara Pribadi*, Barabai. 27 Desember 2016.