

**Pemberian Hadiah Pada Program Tabungan Muamalat  
Berbagi Rejeki Menurut Perspektif Ekonomi Islam  
(Study Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Persyaratan  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam ( S.EI )**



**DI SUSUN OLEH :**

**TRI WARITA**  
**NIM: 10725000298**

**PROGRAM S1  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM  
RIAU  
1432 H/2011 M**

## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Pemberian Hadiah Pada Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Study Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru)”. Penelitian ini dilatar belakangi oleh keinginan penulis untuk meneliti bagaimana Islam memandang dan mengatur tentang pemberian hadiah dalam program tersebut. Maka penulis mengambil sebuah bank sebagai tempat penelitian untuk melihat bagaimana pelaksanaan dari Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut dilaksanakan di lapangan.

Yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana motivasi dan criteria, bagaimana respon nasabah, dan bagaimana analisis terhadap motivasi, kriteria dan respon nasabah. Penelitian ini bersifat penelitian lapangan yaitu di PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Pekanbaru. Jln. Jend. Sudirman No. 417-419. Populasi dari penelitian ini yaitu pimpinan, karyawan/i yang berjumlah 36 orang, dan nasabah berjumlah 1115 orang, maka jumlah populasi keseluruhannya berjumlah 1151 orang. Dari jumlah populasi tersebut diambil sampel 10 % dari jumlah populasi yang ada, sehingga sampel yang diambil sebanyak 115 orang. Sampel diambil dengan teknik *purposif sampling*.

Data diambil dari dua sumber yaitu data primer dan data skunder. Data dikumpul melalui observasi, wawancara, angket dan dokumentasi yang kemudian dianalisa dengan teknik deskriptif kualitatif dengan metode deduktif, induktif dan deskriptif. Dari penelitian ini dihasilkan suatu kesimpulan tentang motivasi dan kriteria, respon nasabah, dan analisis terhadap motivasi, kriteria, dan respon nasabah.

Kriteria Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki hadiahnya tergolong dalam Grand Prize, Main Prize, Reguler dan Hiburan, dan produk-produk yang termasuk dalam program tersebut yaitu Tabungan Muamalat, Tabungan Ummat, Tabungan Ku, dan Tabungan Haji Arafah. Sedangkan respon nasabah, yang tergambar di dalam angket bahwa nasabah yang mengikuti program tersebut sudah mengikuti prosedur yang ditetapkan oleh bank, dan mengenai pencabutan undian dari program tersebut menggunakan komputerisasi yang dilaksanakan oleh PT. Bank Muamalat Tbk pusat (Jakarta). Dan tinjauan ekonomi Islam terhadap pelaksanaan program tersebut sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Yusuf Qhardhawi yang dipertegas dengan perbuatan Rasulullah SAW sering memberikan hadiah tertentu kepada para sahabat yang telah berhasil melakukan pelayanan untuk Islam guna memotivasi para sahabat untuk melakukan amalan shaleh, maka pelaksanaan program tersebut diperbolehkan oleh syara’.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR .....	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah .....	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
E. Metode Penelitian.....	8
F. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
A. Sejarah Berdirinya PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru.....	13
B. Fungsi Dan Tujuan .....	15
C. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru .....	17
D. Visi Dan Misi PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru ....	26
E. Jenis-Jenis Kegiatan Usaha .....	27

BAB III :	TINJAUAN UMUM TENTANG HADIAH DAN UNDIAN BERHADIAH	
	A. Pengertian Hadiah, Rukun, Syarat, Dan Hikmah Hadiah.....	36
	B. Macam-Macam Hadiah.....	44
	C. Undian Berhadiah .....	47
BAB IV :	PEMBERIAN HADIAH PADA PROGRAM TABUNGAN MUAMALAT BERBAGI REJEKI PADA PT. BANK MUAMALAT Tbk CABANG PEKANBARU	
	A. Motivasi Dan Kriteria .....	55
	B. Respon Nasabah .....	64
	C. Analisis .....	74
BAB V :	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan .....	83
	B.Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Bank Muamalat Indonesia (BMI) merupakan bank umum pertama yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah. Sehingga tinjauan terhadap peluang bisnis dan strategi operasionalnya tidak hanya dikaji dari peluang-peluang bisnis bank konvensional, tetapi juga perlu dikaji dari masalah khusus yang bersifat khusus bank Islam<sup>1</sup>. Sebagaimana bank pada umumnya Bank Muamalat menjalankan fungsi bank sebagai tempat menyimpan dan menyalurkan dana dari masyarakat untuk membantu pembangunan di Indonesia umumnya dan di daerah Riau khususnya.

Untuk mempertahankan eksistensinya, suatu bank tentunya akan mengeluarkan berbagai produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Yang dimaksud dengan produk yaitu sekelompok sifat-sifat yang berwujud (*tangible*) dan tidak berwujud (*intangible*) di dalamnya sudah tercakup warna, harga, kemasan, prestise dan pelayanan yang diberikan produsen yang dapat diterima oleh konsumen sebagai kepuasan yang ditawarkan terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Achmad Ramzi Tadjoedin, dan Kawan-Kawan, *Berbagai Aspek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta, P3EI FE UII dan Tiara Wacana Yogya, 1992), Cet. Pertama, h. 127.

<sup>2</sup>M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 140.

Sedangkan menurut Philip Kotler, Produk adalah suatu yang dapat ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan<sup>3</sup>.

Produk dan fasilitas yang dikeluarkan oleh bank merupakan suatu strategi untuk menarik perhatian nasabah agar berinvestasi dan menempatan dana mereka pada bank tersebut, hal inilah yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru melalui beberapa produknya. Tabungan Muamalat adalah tabungan syari'ah yang sepenuhnya dikelola dengan akad mudharabah muthlaqah atau berbagi hasil. Bebas riba, dan menenangkan hati. Produk penghimpun dana yang termasuk dalam Tabungan Muamalat yaitu Tabungan Ummat, Tabungan Ummat Junior, Shar-E, Tabungan Haji Arafah, dan Tabungan Ku<sup>4</sup>.

Setelah produk dikeluarkan bukan berarti dibiarkan begitu saja, melainkan ada banyak proses yang harus dilalui agar produk tersebut dapat dikenal dan dipahami oleh masyarakat. Setidaknya ada beberapa langkah atau pengembangan produk baru, agar produk tersebut dapat dikenal oleh masyarakat yaitu: tahap pengembangan produk, dimana dalam tahap ini produk masih dalam fase menemukan dan penyaringan gagasan produk. Kemudian produk tersebut diperkenalkan dengan melakukan penjualan kecil kepada konsumen, setelah produk tersebut mengalami pertumbuhan, maka penjualan pun semakin meningkat.

---

<sup>3</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi, (Jakarta: Erlangga, 1988), Edisi Keenam, h. 54.

<sup>4</sup>Brosur Bank Muamalat.

Apabila produk tersebut sudah mengalami pertumbuhan dan penjualan meningkat maka sampailah produk tersebut kedalam tahap kedewasaan atau puncak produk. Tetapi, setelah produk tersebut sudah mencapai tahap kedewasaan maka seorang produsen harus memperhatikan kualitas dan kuantitas produk tersebut agar tidak mengalami penurunan penjualan, yang mengakibatkan kerugian<sup>5</sup>.

Sehingga setiap produk yang dikeluarkan oleh perbankan pasti akan melewati tahap-tahap di atas, yakni tahap dimana produk mulai diperkenalkan sampai pada tahap penurunan minat masyarakat pada produk tersebut. Apabila sudah terjadi penurunan seperti ini maka bank perlu melakukan terobosan-terobosan baru yang dapat menunjang eksistensi produk tersebut. Dengan memberikan suatu rangsangan berupa balas jasa yang akan diberikan kepada para nasabahnya. Balas jasa tersebut dapat berupa bunga, bagi hasil, hadiah, pelayanan atau jasa lainnya dan mengeluarkan program-program baru sebagai penunjang dari produk yang telah ada.

Memberikan hadiah merupakan salah satu cara bagi PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru untuk menarik minat nasabah terhadap produk-produk yang dikeluarkan. Salah satunya melalui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki. Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki adalah program undian berhadiah yang diselenggarakan PT. Bank Muamalat Tbk untuk nasabah dengan kriteria tertentu, yang pengundiannya dilakukan dua kali dalam satu tahun.

---

<sup>5</sup>M. Nur Rianto Al-Arif, *Op. Cit*, h. 148.

Adapun produk yang termasuk dalam program ini yaitu: Tabungan Muamalat, Tabungan Ummat, Tabungan Arafah, dan Tabungan Ku<sup>6</sup>.

Dalam Islam hadiah dapat diartikan sebagai pemberian dari seseorang kepada orang lain tanpa adanya penggantian dengan maksud memuliakan<sup>7</sup>. Salah satu uslub yang digunakan Rasul SAW dalam membudayakan saling memberi hadiah adalah dengan perintah memberi hadiah. Perintah akan dilaksanakan jika diiringi dengan penjelasan gagalnya perintah. Hal itu terlihat dalam sabda Rasul SAW berikut ini:

عن أبي هريرة                      صلى الله عليه وسلم                      : تهادوا فان الهدية تذهب وحر الصدر  
جارتها

Artinya: *Dari Abu Hurairah Rasulullah bersabda : “saling memberi hadiahlah kamu, karena hadiah itu dapat menghilangkan perasaan tidak enak di hati. Dan janganlah seseorang merasa tidak enak ketika memberi hadiah dengan sesuatu yang tidak berharga”. (H.R. Turmuzi)<sup>8</sup>.*

---

<sup>6</sup>Brosur PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

<sup>7</sup>Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 211.

<sup>8</sup>Imam Turmuzi, *Sunan at-Tirmzi, Juz 4* (Darul Fikr, 1994), h. 49.



عن أبي هريرة و عبد الله  
رضى الله عنهم قال رسول الله صلى الله  
عليه وسلم : تهادوا تحابوا (اخرجه أصحاب الكتاب المشهور)

Artinya: “*Dari Abu Hurairah, Abdullah Ibn Umar, dan Siti Aisyah r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda, saling memberi hadiahlah kamu semua (maka) kamu akan saling menyangi* “. (H.R. Abu Daud)<sup>9</sup>.

Hadist di atas menjelaskan bahwa Rasul SAW berpesan agar umat Islam saling memberi hadiah. Tidak ada alasan untuk tidak memberi hadiah, karena dalam hadiah terdapat nilai kasih sayang antara pemberi dan penerima. Jenis, kualitas atau harga barang yang akan dihadiahkan tidak menjadi terlalu penting. Selain itu, dengan memberikan hadiah juga dapat menghilangkan perasaan tidak enak di hati. Sehingga hal tersebut dapat menimbulkan rasa kasih sayang dan keakraban sesama umat.

Pada pengamatan yang telah penulis lakukan dilapangan, penulis melihat adanya kesenjangan yang dilakukan oleh pihak bank dalam penentuan karakteristik nasabah yang mendapatkan poin untuk mengikut pengundian Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut. Dimana, nasabah yang memiliki saldo kecil dari pada Rp 3.000.000,- tidak bisa mengikuti Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut. Cara pengundian tersebut tidak *relevan* dengan hadiah menurut pandangan Islam sesuai dengan hadist yang penulis paparkan di atas, dimana hadiah adalah sebagai bentuk kasih sayang.

---

<sup>9</sup>Imam Abu Daud, *Sunan Abi Daud*, (Beirut : Dar al-Fikr, 1994), Juz III, h. 262.

Dari gambaran masalah di atas penulis tertarik untuk meneliti “PEMBERIAN HADIAH PADA PROGRAM TABUNGAN MUAMALAT BERBAGI REJEKI MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada PT.Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru)”.

### **B. Batasan Masalah**

Pembahasan dalam penelitian ini hanya difokuskan tentang pemberian hadiah pada Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru Jln. Jend. Sudirman No. 417-419 Pekanbaru. Segala bentuk kasus yang sama di tempat lain bukan bahasan dalam penelitian ini, selain itu juga difokuskan tentang perspektif ekonomi Islam dalam pemberian hadiah pada Program Tabungan Muamalah Berbagi Rezeki tersebut.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, maka dapat diambil beberapa masalah yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana motivasi dan kriteria?
2. Bagaimana respon nasabah?
3. Bagaimana analisis terhadap motivasi, kriteria dan respon nasabah?

## **D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian**

### 1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui bagaimana kriteria dan motivasi.
- b. Untuk mengetahui bagaimana respon nasabah.
- c. Untuk mengetahui bagaimana analisis terhadap motivasi, kriteria dan respon nasabah.

### 2. Kegunaan Penelitian

- a. Sebagai wujud partisipasi penulis dalam penelitian ilmiah dan pengabdian masyarakat.
- b. Sebagai bahan untuk menambah khazanah ilmu pengetahuan keislaman, khususnya dalam bidang perbankan.
- c. Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

## **E. Metode Penelitian**

Sesuai dengan pokok permasalahannya maka metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan dan penelitian pustaka. Metode tersebut diterapkan melalui langkah-langkah berikut:

### 1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dalam penulisan ini yaitu pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru Jln. Jend. Sudirman No. 417-419 Pekanbaru. Alasan peneliti mengambil lokasi penelitian ini, karena PT. Bank Muamalat Tbk Cabang

Pekanbaru merupakan salah satu bank yang mengeluarkan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki.

## 2. Subjek dan Objek

Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah pimpinan, karyawan/I, dan nasabah PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru, sedangkan yang menjadi objek penelitian ini adalah pemberian hadiah pada Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki pada PT. Bank Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru.

## 3. Populasi Dan Sampel Penelitian

Dalam penelitian ini yang dijadikan populasi adalah pimpinan, karyawan/i yang berjumlah 36 orang dan nasabah yang mempunyai rekening di PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru yang berjumlah 1115 orang. Jadi jumlah populasi keseluruhannya adalah 1151, dikarenakan banyaknya jumlah populasi yang ada. Maka sampel yang diambil adalah 10% dari jumlah populasi, sehingga jumlah sampel untuk penelitian ini adalah 115 orang. Adapun sampel yang ditentukan dengan menggunakan *Purposif Sampling*, yaitu sampling dimana elemen yang dimasukan dalam sampel dilakukan dengan sengaja dengan catatan bahwa sampel tersebut *representative* atau mewakili populasi.

#### 4. Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang diperlukan terdiri dari:

##### a. Data Primer

yaitu data yang diperoleh dari responden di lapangan, yakni pimpinan dan karyawan/i pada PT. Bank Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru dan nasabah.

##### b. Data Sekunder

yaitu data yang diperoleh dari dokumen yang berkenaan dengan masalah ini serta buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

#### 5. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan, dipergunakan teknik pengumpulan data antara lain:

##### a. Observasi

Yaitu penulis melakukan peninjauan secara langsung ke lapangan untuk melengkapi data-data yang penulis perlukan.

##### b. Interview (wawancara)

Yaitu proses memperoleh keterangan dengan melakukan wawancara secara langsung kepada pihak bersangkutan yang berkaitan dengan permasalahan yang menjadi objek penelitian.

##### c. Studi dokumen

Yaitu mengambil dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan apa yang akan diteliti. Dalam penelitian ini penulis juga mengumpulkan

dokumen-dokumen dari PT. Bank Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru untuk melengkapi data-data yang penulis perlukan.

d. Angket

Yaitu memberikan daftar pertanyaan kepada nasabah berkenaan dengan Pelaksanaan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki untuk diisi dan kemudian dikembalikan kepada peneliti untuk diolah.

6. Analisa Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisa secara deskriptif kualitatif, yaitu setelah semua data telah berhasil penulis kumpulkan, maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat dipahami secara jelas kesimpulan akhirnya.

7. Metode Penulisan

Setelah data-data terkumpul penulis mengolah dan menganalisanya dengan menggunakan metode-metode sebagai berikut:

- a. Metode Deduktif yaitu suatu uraian penulisan yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah umum, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Metode Induktif yaitu suatu uraian penulisan yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah khusus, kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif yaitu dengan cara mengumpulkan data-data lalu dianalisa, sehingga dapat disusun sesuai dengan kebutuhan penulisan.

## **F. Sistematika Penulisan**

Untuk terarahnya penulisan skripsi ini, maka penulis membagi lima bab yang terdiri dari beberapa sub bab. Adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, metode penulisan dan sistematika penulisan.

### **BAB II : GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN**

Bab ini memberikan gambaran tentang lokasi penelitian yang mencakup sejarah berdirinya PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru secara umum dan sejarah berdirinya PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru, struktur organisasi, tugas dan wewenang, serta produk-produk PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru.

### **BAB III : TINJAUAN UMUM TENTANG HADIAH DAN UNDIAN BERHADIAH**

Bab ini akan mengemukakan mengenai teori-teori yang akan melandasi pembahasan penelitian yang diperoleh melalui telaah pustaka yaitu: pengertian hadiah, rukun dan syarat hadiah, hikmah hadiah, macam-macam hadiah, dan pengertian undian berhadiah.

**BAB IV: PEMBERIAN HADIAH PADA PROGRAM TABUNGAN MUAMALAT BERBAGI REJEKI PADA PT. BANK MUAMALAT Tbk CABANG PEKANBARU**

Bab ini merupakan bab yang berisikan hasil penelitian dan pembahasan yang akan menjawab permasalahan dalam penelitian mengenai motivasi dan kriteria, respon nasabah, dan analisis terhadap motivasi, kriteria dan respon nasabah.

**BAB V: PENUTUP**

Bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran



## BAB II

### GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

#### **A. Sejarah Berdirinya PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pekanbaru**

Di Indonesia, bank syari'ah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara Muslim lainnya, perbankan syari'ah di Indonesia terus berkembang.

Prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank Islam di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18 Agustus 1991 menjalankan lokakarya Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia<sup>1</sup>.

Tim MUI ternyata dapat melaksanakan tugasnya dengan baik, terbukti dalam waktu satu tahun sejak berdirinya Bank Islam tersebut, dukungan umat Islam dalam berbagai pihak sangat kuat. Setelah semua persyaratan terpenuhi pada tanggal 1 November 1991 dilakukan penandatanganan akte pendirian Bank Muamalat Indonesia (BMI) di Sahid Jaya Hotel dengan akte Notaris Yudo

---

<sup>1</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2003), Cet. Ke-1, hal. 25.

Paripurno S.H dengan izin Mentri Kehakiman No. C.2.2413.HT.01.01. Dan berita Negara RI tanggal 28 April 1992 No. 34<sup>2</sup>.

Bank Syari'ah pertama di Indonesia merupakan hasil kerja tim perbankan Majelis Ulama Indonesia (MUI) yaitu dengan terbentuknya Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang akte pendiriannya ditandatangani pada tanggal 1 November 1991.<sup>3</sup> Pada saat penandatanganan Akta pendirian persero PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk, telah terkumpul komitmen masyarakat Jawa Barat pada saat acara Silaturahmi dengan Bapak Soeharto ( Presiden RI ketika itu) tanggal 3 November 1991 di Istana Bogor dalam rangka penjualan Saham Bank Muamalat.

PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk membuka cabangnya di Pekanbaru dan di resmikan oleh Gubernur Riau disaksikan ketua MUI pusat, pejabat BI pusat dan Cabang serta Direksi BMI pada tanggal 4 Mei 2000 yang terletak di jalan Jend. Sudirman No. 50-52 Pekanbaru. PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Pekanbaru berdiri berdasarkan akta No. 16 pada tanggal 1 November 1991 dengan akte notaris Yudo Paripurno SH. Kemudian izin Menteri Kehakiman No. C2.2413.HT.01.01 tanggal 21 Maret 1992. Disebabkan oleh semakin banyaknya nasabah maka Bank Muamalat Indonesia kemudian pindah kantor yang lebih besar yang bertempat di Jalan Jend. Sudirman No. 417-419<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup>Warkum Sumitro, *Azaz-Azaz Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait (MAMUI dan TAKAFUL) Di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997), Cet. Ke-2, hal. 74

<sup>3</sup>Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Ke-6, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hal. 178.

<sup>4</sup>Nova Ulina, Personalia, *PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru*, Wawancara, Tanggal 7 Februari 2011.

Bank Muamalat Indonesia mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992 bertepatan dengan tanggal 27 Syawal 1412 H, berdasarkan SK Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 123/MK.013/1991 tanggal 15 November 1991. Izin usaha diperoleh berdasarkan keputusan Menteri Keuangan RI No. 430/KMK.013/1992 tanggal 24 April 1992<sup>5</sup>.

Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Pekanbaru sampai saat ini ( tahun 2011) memiliki 1 Kantor Cabang, 8 Kantor Kas, 15 Kantor Pos yang *online* diseluruh Kabupaten di Riau dan 20.000 ATM. Didirikannya cabang di Pekanbaru ini karena banyaknya masyarakat atau pengusaha yang ingin menabung dan membutuhkan dana pinjaman untuk usahanya yang berdasarkan pada prinsip bagi hasil.

## **B. Fungsi Dan Tujuan**

Bank Muamalat Indonesia mempunyai tugas yaitu memegang fungsi Intermediasi. Tujuan intermediasi disini maksudnya Bank Muamalat Indonesia merupakan perantara antara pihak-pihak yang mengalami *surplus* dana dan pihak yang mengalami *deficit* dana<sup>6</sup>. Bank muamalat dalam aktifitasnya melaksanakan langsung penyediaan kebutuhan nasabah yang diperlukan dan sesuai dengan aturan muamalah dengan kreditor bagi hasil. Dan tujuan Bank Muamalat Indonesia harus disesuaikan dengan bermu'amalat menurut ketentuan syariat

---

<sup>5</sup>Warkum Sumitro, *Loc .Cit.*

<sup>6</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Operasional Bank Muamalat (POBM)*, (Jakarta: PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk, 1992), h. 45.

Islam serta situasi di Indonesia, baik dibidang ekonomi, social budaya, hukum maupun politik<sup>7</sup>.

Pentingnya penyesuaian tersebut agar kehadiran Bank Muamalat Indonesia yang relatif ebih baru daripada bank-bank konvensional tidak menimbulkan benturan-benturan, bahkan pertentangan satu sama lain. Sehingga Bank Muamalat Indonesia diharapkan dapat hidup berdampingan dan berkompetisi secara sehat dengan bank-bank yang telah ada dalam upaya pencapaian tujuan pembangunan nasional.

Adapun tujuan umum Bank Muamalat Indonesia adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas kehidupan social masyarakat Indonesia, sehingga akan semakin berkurang kesenjangan sosial ekonomi, sebagai akibat dari praktek-praktek kegiatan ekonomi yang tidak Islami.
2. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proses pembangunan terutama dalam bidang ekonomi keuangan yang selama ini partisipasi masyarakat memanfaatkan lembaga perbankan kurang sebagai akibat dari sikap keraguan terhadap hukum bunga bank.
3. Mengembangkan lembaga bank dan sistem perbankan yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, sehingga mampu meningkatkan partisipasi masyarakat untuk menggalakan ekonomi rakyat, dengan antara lain memperluas jaringan perbankan ke daerah-daerah pedesaan yang terpencil.

---

<sup>7</sup>Warkum Sumitro, *Op. Cit*, h. 76.

4. Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berfikir secara ekonomi berlaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat<sup>8</sup>.

### **C. Struktur Organisasi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pekanbaru**

Dalam suatu perusahaan struktur organisasi mempunyai arti yang sangat penting. Karena maju mundurnya suatu perusahaan ditentukan oleh organisasi yang baik. Struktur organisasi adalah suatu kerangka yang memperhatikan sejumlah tugas dan wewenang tentang pelaksanaan kegiatan-kegiatan untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan dalam suatu perencanaan. Perencanaan dalam suatu organisasi sangat penting artinya bagi suatu perseroan, karena struktur seseorang dapat memperjelas batas dari tugas organisasi, sehingga hal ini dapat menghilangkan hambatan-hambatan dalam melaksanakan pekerjaan yang disebabkan oleh kebigungan dan ketidaktentuan tentang pemberian tugas, serta untuk mengadakan jaringan komunikasi keputusan yang akan mendukung sasaran pencapaian tujuan.

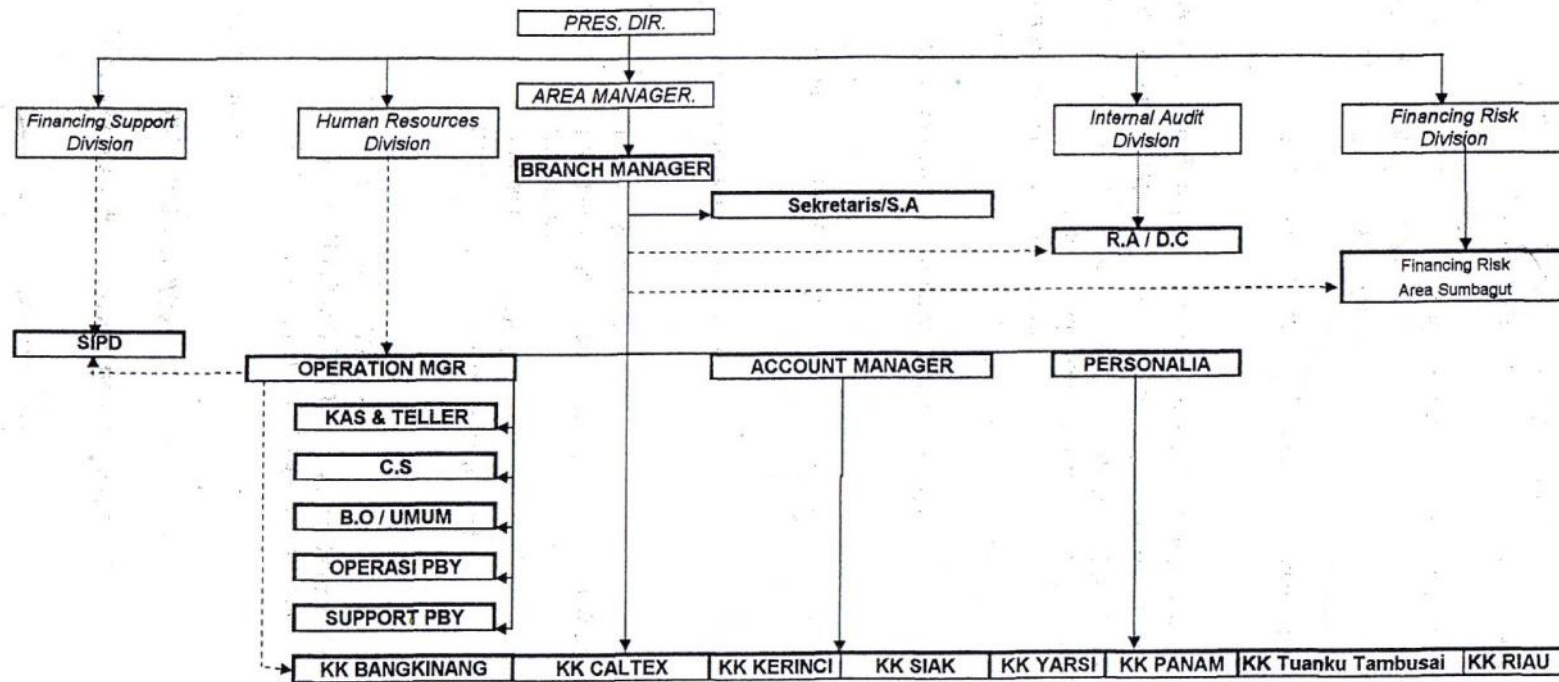
Adapun struktur organisasi yang baik yaitu dapat memberikan *staffing* yang baik, memberikan *directing* yang baik pula sehingga disini akan memudahkan untuk melakukan *controlling*. *Controlling* ini diperlukan untuk melihat *budgeting* suatu perusahaan yang mana *budgeting* ini merupakan suatu laporan yang kemudian dilaporkan kepada pimpinan.

---

<sup>8</sup>*Ibid*, h. 77.

Struktur organisasi yang baik juga haruslah memenuhi syarat efektif dan efisien. Suatu organisasi yang efektif adalah jika memungkinkan setiap individu mencapai sasaran organisasi. Sedangkan struktur organisasi masalah jika memudahkan pencapaian tujuan-tujuan organisasi dengan biaya minimal untuk mendapatkan keuntungan atau laba yang optimal atas penjualan produknya kepada masyarakat.

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**  
**PT BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG PEKANBARU**



PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru sebagai suatu organisasi, dalam suatu kegiatannya telah merumuskan aturan-aturan pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab personil maupun bagian-bagian kegiatan secara bersama mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Tugas dan wewenang serta tanggung jawab pada struktur organisasi tersebut adalah:<sup>9</sup>

**1. Pimpinan Cabang (*Business Manager*)**

- a. Bertanggung jawab atas jalannya operasional perbankan pada kantor cabang sesuai program kerja dan pedoman kerja operasional bank.
- b. Bertindak untuk dan atas nama direksi di kantor cabang dengan berdasarkan surat keputusan yang diterima oleh redaksi.
- c. Memimpin dan mengawasi bawahan dan menentukan pembagian tugas sedemikian rupa dalam rangka pencapaian sasaran perusahaan.
- d. Menyelenggarakan dan memimpin rapat ditingkat kantor cabang dan mengadakan pertemuan/diskusi periodik untuk pengembangan usaha atau peningkatan efisiensi kerja.
- e. Melaksanakan kegiatan teknis cabang yang berdasarkan pedoman kerja operasional.
- f. Berwenang untuk memutuskan/memberikan persetujuan pada pada setiap masalah yang timbul.
- g. Mengamankan kerahasiaan bank dan inventaris yang terdapat pada kantor cabang.

---

<sup>9</sup>Nova Ulina, *Op. Cit.*



- h. Membuat perencanaan secara efektif dan efisien yang dituangkan dalam kerja untuk disampaikan ke kantor pusat.
- i. Menerima dan menetapkan karyawan sebagaimana yang ditentukan dalam struktur organisasi serta bertanggung jawab terhadap direksi.

## 2. Sekretaris

Adapun tugas dan tanggung jawab sekretaris adalah sebagai berikut:

- a. Membuat surat dan memo serta mengirim langsung yang berhubungan langsung *Business Manager*.
- b. Memfile surat yang keluar masuk.
- c. Menjalankan intruksi lainnya dari atasan dengan baik
- d. Membantu memonitoring nasabah atau debitur.
- e. Membantu *Account Manager* dalam menyiapkan dropping pembiayaan.
- f. Membuat *pipeline* (rencana pembiayaan).

## 3. Personalia

Adapun tugas dan tanggung jawab personalia adalah sebagai berikut:

- a. Membuat dan melaporkan data karyawan sehubungan dengan data *payrov* setiap bulan.
- b. Melayani kebutuhan karyawan dalam hal *reimburs* (penggantian).
- c. Membantu administrasi kebutuhan karyawan dalam bentuk cuti karyawan regular atau tahunan.
- d. Melakukan evaluasi karyawan setiap tahun.
- e. Membuat pelaporan PPH pasal 21.
- f. Menjaga suasana yang harmonis dengan karyawan lain.

#### **4. Operasional Manager**

Adapun tugas dan tanggung jawab operasional manager adalah sebagai berikut:

- a. Mengkoordinasikan dan membawa kepala bagian operasional sesuai dengan struktur organisasi.
- b. Turut bertanggungjawab terhadap pelaksanaan pengelolaan operasional kantor cabang secara baik.
- c. Dapat mewakili pimpinan cabang dimana pimpinan cabang berhalangan.
- d. Memberikan perhitungan serta usul konkrit kepada pemimpin cabang untuk pengembangan cabang.
- e. Bertindak untuk atas nama pimpinan cabang untuk menandatangani surat berharga, surat keluar masuk berdasarkan surat kuasa yang diterima bersama-sama dengan pejabat yang ditunjuk oleh direksi.
- f. Memimpin rapat-rapat intern, membina dan meningkatkan keterampilan karyawan dan ketertiban administrasi.
- g. Memimpin dan mengawasi serta mengkoordinasi pekerjaan seksi layanan kas dan seksi operasi.

### **5. *Account Manager***

Adapun tugas dan tanggung jawab *Account Manager* adalah sebagai berikut:

- a. Mengawasi dan bertanggungjawab atas terlaksana kegiatan pemasaran yang positif, berkembang sehat berdasarkan kebijakan perusahaan dan prinsip kehati-hatian.
- b. Mengupayakan keamanan bank bersama bawahannya menginvestasikan dana baik dari segi legal dan administrasi maupun kapasitas usaha pihak ketiga.
- c. Membuat rencana kerja tahunan bidang pendanaan, pembiayaan, jasa hasil usaha.

### **6. USPD**

Adapun tugas dan tanggung jawab USPD adalah sebagai berikut:

- a. Membuat laporan bulanan ke Bank Indonesia.
- b. Bertanggungjawab kepada pemimpin cabang.

### **7. Kas dan Teller**

Adapun tugas dan tanggung jawab kas dan teller adalah sebagai berikut:

- a. Menerima setoran, tarikan, dan transfer dari nasabah.
- b. Memberikan informasi kepada nasabah tentang bank.
- c. Melayani kebutuhan nasabah.
- d. Menghitung dan membebankan biaya transfer kepada pemberi amanat atau rekening nasabah.

- e. Melaksanakan dan mencocokkan perhitungan transfer antara cabang dan kantor kas.
- f. Menerima dan menghitung kebenaran setoran nasabah dan membukukan rekening nasabah.
- g. Memberikan perincian kas tiap hari setelah kas tutup.
- h. Memasukan atau mencatat semua penerimaan dan pengeluaran ke dalam rekening nasabah.
- i. Bertanggung jawab atas penyampaian bukti atas pengiriman uang kepada sipemberi amanat.
- j. Bertanggung jawab atas jumlah fisik uang tunai yang berada dalam ruangan kasir selama kas dibuka, atas kekurangan fisik uang tunai.
- k. Melaksanakan pembayaran atas surat-surat berharga setelah dicek kebenaran tanda tangan oleh bagian giro atau pegawai yang ditunjuk untuk itu..
- l. Bertanggung jawab atas pengambilan dan penyetoran penabung, keamanan dan kerasiaan contoh tanda tangan penabung.

## **8. Operasi Pembiayaan**

Adapun tugas, tanggung jawab operasional pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a. Membantu pencairan dana.
- b. Membantu survei laporan dalam rangka mengawasi jalannya kesuksesan pemberian kredit kepada masyarakat.
- c. Melaksanakan strategi pemasaran produk bank syariah.
- d. Mencapai *volume* atau saran yang telah ditetapkan.

## **9. Support Pembiayaan**

Adapun tugas dan tanggung jawab support pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a. Menyaring data dari *account manager* untuk dilaksanakan proses pembiayaan asuransi.
- b. Melaksanakan pemeriksaan dan analisis atas permohonan pembiayaan nasabah.
- c. Melaksanakan pengawasan secara teliti atas anggunan pembiayaan dan mengangsuransikan anggunan yang menurut sifatnya harus diasuransikan.
- d. Mengadakan penilaian serta mengadakan pengecekan keaslian atas surat jaminan.
- e. Mempersiapkan dan menyelesaikan akad (kesepakatan) pembiayaan dan pengikatan jaminan di Notaris.

## **10. Customer Service (CS)**

Adapun tugas dan tanggung jawab *customer service* adalah sebagai berikut:

- a. Melayani nasabah yang akan membuka rekening dan memberikan info lengkap tentang rekening Koran.
- b. Melayani dan membantu nasabah dalam pencairan deposito.
- c. Melayani dan membantu nasabah dalam pengambilan buku, cek dan bilyet giro.
- d. Member info saldo kepada nasabah yang bersangkutan.

### **11. B. O Atau Umum**

Adapun tugas dan tanggung jawab B. O dan umum adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan kebenaran pengisian form sesuai prosedur yang berlaku.
- b. Menerima dan mengirim melalui fax, atas permohonan transfer nasabah dan melakukan *volu up* (tindak lanjut).
- c. Melakukan pencatatan dan monitoring atas transaksi inkaso dan membuat laporan setiap bulan.
- d. Melaksanakan tugas-tugas lain sepanjang dalam ruang ingkup.

### **D. Visi Dan Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru**

1. Visi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

Menjadi bank syariah utama di Indonesia

Dominan di pasar emosional

Dikagumi di pasar nasional

2. Misi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk.

Menjadi ROLE MODE lembaga keuangan syariah dunia.

Dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif.

Untuk memaksimalkan nilai kepada *stak holders*.

## E. Jenis-Jenis Kegiatan Usaha

Bank Muamalat sebagai bank Islam yang menerapkan sistem bagi hasil yaitu suatu sistem yang meliputi tatacara pembagian hasil usaha antara bank dan penyimpan dana, dan antara bank dengan nasabah penerima pembiayaan mudharabah. Untuk itu PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru mempunyai tugas antara lain:

- a. Sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan.
- b. Bank memberikan jasa penitipan dana dalam bentuk tabungan, giro dan deposito yang dapat ditarik kembali.

Untuk menyediakan dana bagi kelancaran usaha tersebut, PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru sebagai bank yang pertama sesuai syariah menjalankan usaha dengan menawarkan produk-produk perbankan kepada para nasabah yang sekaligus menjadi konsumen dari produk-produk dan jasa yang ditawarkan. Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar yaitu:

- a. Produk penyaluran dana (*financing*)
- b. Produk penghimpun dana (*funding*)
- c. Produk jasa (*service*)<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup>M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 42.

## 1. Produk Penyalur Dana (*Financing*)

Produk penyalur dana (pembiayaan) atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri atau lembaga.

Sistem pembiayaan PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk menempatkan nasabah sebagai mitra PT. Bank Muamalat dalam berwirausaha sehingga skema apapun yang dipilih, jual beli atau bagi hasil Bank Muamalat dengan komitmennya untuk mendukung sector rill yang halal, akan memberikan dukungan pembiayaan. Bahkan tersedia eksistensi untuk memudahkan usaha yang nasabah lakukan, bila para mitra dan nasabah memerlukan.

Dalam penyaluran dananya pada nasabah, Bank Muamalat mempunyai berbagai produk penyalur dana atau *financing* antara lain:<sup>11</sup>

### a. Piutang *Murabahah*

*Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah*, penjual (dalam hal ini adalah penjual) harus member tahu harga produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>12</sup> Piutang *mudharabah* mempunyai fasilitas penyaluran dana dengan sistem jual beli. Bank akan membelikan barang-barang halal apa saja yang nasabah dibutuhkan kemudian menjualnya kepada nasabah peminjam untuk

---

<sup>11</sup>Nova Ulina, *Op. Cit.*

<sup>12</sup>M. Nur Rianto Al-Arif, *Op. Cit.*, h. 43.



diangsur sesuai dengan kemampuan nasabah. Produk ini dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan usaha (moda kerja dan investasi: pengadaan barang modal seperti mesin, peralatan, dan lain-lain) maupun pribadi (misalnya membeli kendaraan bermotor, rumah dan lain-lain).

b. Piutang *Istishna*

*Istishna* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir.<sup>13</sup> Piutang *istishna* mempunyai fasilitas penyauran dana untuk pengadaan objek/barang investasi yang diberikan berdasarkan pesanan nasabah peminjam.

c. Piutang *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah kerja sama antara dua atau lebih pihak, pengelola modal (*shahibu maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan<sup>14</sup>. Pembiayaan dalam bentuk dana atau modal yang diberikan oleh bank untuk nasabah kelola dalam usaha yang telah disepakati bersama. Selanjutnya dalam pembiayaan ini nasabah dan bank sepakat untuk berbagi hasil atas pendapat usaha tersebut. Resiko kerugian ditanggung penuh oleh

---

<sup>13</sup>*Ibid*, h. 47.

<sup>14</sup>*Ibid*, h. 52.

bank kecuali kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan pengelola, kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan. Jenis usaha yang dibiayai antara lain perdagangan, industri/*manufacturing*, usaha atas dasar kontrak, dan lain-lain berupa modal kerja dan investasi.

d. Pembiayaan *Musarakah*

*Musarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan<sup>15</sup>. Pembiayaan *musarakah* adalah kerjasama perkongsian yang dilakukan antara nasabah pembiayaan dan Bank Muamalat dalam suatu usaha dimana masing-masing pihak berdasarkan kesepakatan memberikan kontribusi sesuai kebutuhan modal usaha, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan porsi dana yang ditanamkan. Jenis usaha yang dapat dibiayai antara lain perdagangan, industri/*manufacturing*, usaha atas dasar kontrak dan lain-lain.

---

<sup>15</sup>*Ibid*, h. 50.

e. *Rahn* (Gadai Syari'ah)

*Rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya<sup>16</sup>. Dalam hal ini, Bank Muamalat bekerja sama dengan Perum Pegadaian membentuk Unit Layanan Gadai Syari'ah (ULGS). *Rahn* (Gadai Syari'ah) adalah perjanjian penyerahan barang atau harta nasabah sebagai jaminan berdasarkan hukum gadai berupa emas/perhiasan/kendaraan. Nasabah hanya cukup mengisi dan menandatangani Surat Bukti *Rahn*, kemudian dana segar pun dapat segera diterima dengan jumlah maksimal 90% dari nilai taksir terhadap barang yang diserahkan. *Rahn* (Gadai Syari'ah) dipergunakan untuk usaha, biaya pendidikan dan kebutuhan konsumtif lainnya yang sesuai dengan syari'ah. Layanan Gadai Syari'ah ini dapat diperoleh pada seluruh *Customer* syari'ah PT. Pegadaian<sup>17</sup>.

## 2. Produk Penghimpun Dana (*Funding*)

Penghimpun dana di Bank Syari'ah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional syari'ah yang diterapkan dalam penghimpunan masyarakat adalah prinsip *wadiah* dan *mudharabah*<sup>18</sup>.

---

<sup>16</sup>*Ibid*, h. 55.

<sup>17</sup>Brosur PT. Bank Muamalat Tbk, *Selamat Bergabung dalam Keluarga Bank Muamalat*.

<sup>18</sup>Adi Warman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), Edisi Ketiga, h. 107.

Produk penghimpun dana tersebut antara lain:

a. **Tabungan Syari'ah**

Tabungan syari'ah adalah simpanan nasabah yang bersifat likuid, hal ini memberikan arti produk ini dapat diambil sewaktu-waktu apabila nasabah membutuhkannya sesuai dengan prinsip syari'ah<sup>19</sup>. Berkaitan dengan produk penghimpun dana (*funding*), Bank Muamalat menggunakan akad *Wadiah Yad adh-Dhamanah*. Pada *wadiah Yad adh-Dhamanah* ini pihak yang dititipkan (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

Produk-produk penghimpun dana (*funding*) yang ada pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru antara lain:<sup>20</sup>

1. Tabungan Muamalat

Tabungan Muamalat adalah tabungan syari'ah yang sepenuhnya dikelola dengan akad *mudharabah muthlaqah* atau *berbagi* hasil.

2. Tabungan Ummat

Tabungan Ummat merupakan sarana investasi sesuai syari'ah dalam mata uang rupiah yang memungkinkan anda melakukan penyetoran dan penarikan tunai dengan sangat mudah.

---

<sup>19</sup>M. Nur Rianto Al-Arif, *Op.Cit*, h. 34.

<sup>20</sup>Brosur PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru.

### 3. Tabungan Ummat Junior

Tabungan Ummat Junior adalah tabungan khusus untuk pelajar.

### 4. *Shar-E*

*Shar-E* adalah investasi syri'ah yang dikemas khusus dalam bentuk paket perdana seharga Rp 125.000,- dan dapat diperoleh di Kantor-Kantor Pos *Online* di seluruh Indonesia.

### 5. Tabungan Haji Arafah

Tabungan Haji Arafah merupakan jenis tabungan yang ditujukan bagi anda yang berminat untuk melaksanakan ibadah haji secara terencana sesuai dengan kemampuan dengan jangka waktu yang anda kehendaki.

### 6. Tabungan Ku

Tabungan Ku adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

### 7. Giro *Wadiah*

Giro *Wadiah* adalah giro yang dijalankan berdasarkan akad *wadiah*, yaitu titipan murni yang setiap saat dapat diambil jika pemilik menghendaki. Prinsip *wadiah* yang diterapkan adalah *wadiah yad dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadiah yad dhamanah* berbeda dengan *wadiah yad amanah*. Dalam *wadiah yad amanah*, pada prinsipnya harta tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipin. Dengan sistem *wadiah* bank tidak

berkewajiban, namun diperbolehkan, untuk memberikan bonus kepada nasabah.

#### 8. Deposito *Fulinves*

Deposito *Fulinves* merupakan pilihan investasi dalam mata uang rupiah maupun USD dengan jangka waktu, 1, 3, 4 dan 12 bulan yang ditujukan bagi anda yang ingin dana anda diinvestasikan secara optimal untuk membiayai berbagai macam usaha produktif yang berguna bagi kepentingan umat.

#### 9. DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) Muamalat.

Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Muamalat merupakan badan hukum yang menyelenggarakan program pension, yaitu suatu program yang menjanjikan sejumlah uang yang pembayarannya secara berkala dan dikaitkan dengan pencapaian usia tertentu.

### **3. Produk Jasa Perbankan (*Service*)**

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediasi* (penghubung) antara pihak yang kelebihan dana (*surplus of fund*) dan kekurangan dana (*deficit of fund*), bank muamalat dapat pula melakukan berbagai pelayanan perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain:<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup>*Ibid.*

a. Kiriman Uang (*Transfer*)

Kiriman Uang (*Transfer*) merupakan jasa pengiriman uang lewat bank baik dalam kota, luar kota atau keluar negeri. Lama kiriman tergantung dari sarana yang digunakan untuk mengirim. Kemudian besar biaya tergantung dari sarana yang digunakan. Sarana yang digunakan dalam jangka waktu *transfer* tergantung kemauan nasabah. Sarana yang dipilih akan mempengaruhi kecepatan pengiriman dan besar kecilnya biaya pengiriman<sup>22</sup>.

b. Kliring (*Clearing*)

Kliring merupakan jasa penyelesaian hutang piutang antara bank dengan cara menyerahkan waktu-waktu yang akan dikliringkan di lembaga kliring (penagihan warkat seperti cek atau BG yang berasal dari kota). Lembaga kliring ini dibentuk dan dikoordinator oleh Bank Indonesia setiap hari kerja. Peserta kliring adalah bank yang sudah memperoleh izin dari Bank Indonesia<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup>Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), Cet. Ke-1, h. 147.

<sup>23</sup>*Ibid.*

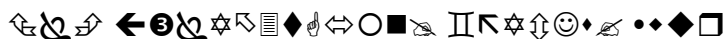
## BAB III

### TINJAUAN UMUM TENTANG HADIAH DAN UNDIAN BERHADIAH

#### A. Pengertian Hadiah

Menurut An-Nabawi hibah, hadiah, sedekah adalah bentuk-bentuk kebaikan yang maknanya saling berdekatan. Semuanya sama dalam hal pengalihan milik (kepada orang lain) tanpa kompensasi<sup>1</sup>. Secara sederhana hadiah dapat diartikan sebagai pemberian dari seseorang kepada orang lain tanpa adanya penggantian dengan maksud memuliakan<sup>2</sup>. Hadiah adalah pemberian yang dimaksudkan untuk mengagungkan atau rasa cinta<sup>3</sup>. Hadiah yaitu memberikan barang dengan tidak ada tukarnya serta dibawa ketempat yang diberi karena hendak memuliakannya<sup>4</sup>.

Adapun yang menjadi landasan dalam pemberian hadiah yaitu terdapat dalam firman Allah dalam surah Al-Mudatstsir ayat 6 yang berbunyi:



---

<sup>1</sup>Abdullah bin Abdurrahman Al-Bassam, *Syarah Bulughul Mahram*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2006), Jilid Kelima, h. 133.

<sup>2</sup>Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 211.

<sup>3</sup>Rachmad Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), h. 241.

<sup>4</sup>Sulaiman Rasyid, *Fiqih Islam (Hukum Fiqih Lengkap)*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2007), Cetakan Keempat, h. 326.



Artinya: *Dan janganlah kamu memberi (dengan maksud) memperoleh (balasan) yang lebih banyak. (Q. S Al-Mudatsir: 6)*<sup>5</sup>

Dan sabda Nabi Muhammad SAW yang berbunyi:

عن أبي هريرة عن النبي صلى الله عليه وسلم قال : تهادوا فان الهدية تذهب وحر الصدر ولا تحقرن جارة لجارتها ولو شق فرسنا شاة

Artinya: *Dari Abu Hurairah Rasulullah bersabda : “saling memberi hadiahlah kamu, karena hadiah itu dapat menghilangkan perasaan tidak enak di hati. Dan janganlah seseorang merasa tidak enak ketika memberi hadiah dengan sesuatu yang tidak berharga”. (H.R. Turmuzi)*<sup>6</sup>.

Adapun keutamaan dalam pemberian hadiah dapat dilihat dari efek positif dalam jiwa penerimanya. Seperti hilangnya rasa dendam dan permusuhan serta timbulnya kasih sayang antar sesama

## **1. Rukun Hadiah**

Menurut Ulama Hanafiah, rukun hadiah adalah ijab dan qabu sebab keduanya termasuk akad seperti halnya jual-beli. Dalam kitab *Al-Mabsuth*, mereka menambahkan dengan *qadbhu* (pemegang/penerima). Alasannya, dalam hadiah harus ada ketetapan dalam kepemilikan.

---

<sup>5</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemahnya*, ( Jakarta: CV Darus Sunnah, 2002), h. 992.

<sup>6</sup> Imam Turmuzi, *Sunan at-Tirmzi, Juz 4* (Darul Fikr, 1994), h. 49.

Adapun yang menjadi rukun dalam hadiah yaitu *wahib* (pemberi), *mauhub lah* (penerima), *mauhub* (barang yang dihadiahkan), *shighat (ijab dan qabul)*<sup>7</sup>.

a. *Wahib* (pemberi)

*Wahib* (pemberi) adalah orang yang memberikan hadiah atau pemindahan kepemilikan. *Wahib* (pemberi) hadiah sebagai salah satu pihak pelaku dalam transaksi hadiah disyaratkan:

1. Ia mestilah sebagai pemilik sempurna atas sesuatu benda yang dihadiahkan. Karena hadiah mempunyai akibat perpindahan hak milik, otomatis pihak pemberi hadiah dituntut sebagai sebagai pemilik yang mempunyai hak penuh atas benda yang dihadiahkan itu.
2. Pihak pemberi hadiah mestilah seorang yang cakap bertindak secara sempurna (*kamilah*), yaitu baliq dan berakal. orang yang sudah cakap bertindaklah yang bisa dinilai bahwa perbuatan yang dilakukannya adalah sah, sebab ia sudah mempunyai pertimbangan yang sempurna.
3. Pihak pemberi hadiah hendaklah melakukan perbuatannya itu atas kemauan sendiri dengan penuh kerelaan, dan bukan dalam keadaan terpaksa. Orang yang dipaksa menghadiahkan sesuatu miliknya, bukan dengan ikhtiyarnya, sudah pasti perbuatannya itu tidak sah.

---

<sup>7</sup>Rachmad Syafei, *Op. Cit*, h. 244.

b. *Mauhub Lah* (penerima)

Karena hadiah itu merupakan transaksi langsung, maka penerima hadiah disyaratkan sudah wujud dalam artinya yang sesungguhnya ketika akad hadiah dilakukan. Oleh sebab itu, hadiah tidak boleh diberikan kepada anak yang masih dalam kandungan. Dalam persoalan ini, pihak penerima hadiah tidak disyaratkan supaya baliq berakal. Kalau sekiranya penerima hadiah belum cakap bertindak ketika pelaksanaan transaksi, ia diwakili oleh walinya.

c. *Mauhub* (barang yang dihadiahkan)

*mauhub* (barang yang dihadiahkan) adalah barang yang dihadiahkan kepada penerima hadiah. Adapun syarat dalam *mauhub* (barang yang dihadiahkan) yang akan diberikan yaitu:

1. Benda yang dihadiahkan tersebut mestilah milik yang sempurna dari pihak pemberi hadiah. Ini berarti bahwa hadiah tidak sah bila sesuatu yang dihadiahkan itu bukan milik sempurna dari pihak pemberi hadiah.
2. Barang yang dihadiahkan itu sudah ada dalam arti yang sesungguhnya ketika transaksi hadiah dilaksanakan. Tidak sah menghadiahkan sesuatu yang belum berwujud.
3. Objek yang dihadiahkan itu mestilah sesuatu yang boleh dimiliki oleh agama. Tidaklah dibenarkan menghadiahkan sesuatu yang

tidak boleh dimiliki, seperti menghadiahkan minuman yang memabukan.

4. Harta yang dihadiahkan tersebut mestilah telah terpisah secara jelas dari harta milik pemberi hadiah.

d. *Shighat (ijab dan qabul)*

Dalam pemberian hadiah yang menjadi sasaran ialah kepada *shighat* dalam transaksi tersebut sehingga perbuatan itu sungguh mencerminkan terjadinya pemindahan hak milik melalui hadiah. Ini berarti bahwa walaupun tiga unsur pertama sudah terpenuhi dengan segala persyaratannya, hadiah tetap dinilai tidak ada bila transaksi hadiah tidak dilakukan<sup>8</sup>.

## 2. Syarat-Syarat Hadiah

Adapun syarat-syarat hadiah yaitu berkaitan dengan syarat *wahib* ( pemberi hadiah) dan *maudhub* (barang). Ulama Hanabilah menetapkan 11 (sebelas) syarat diantaranya:

- a. Hadiah dari harta yang boleh di-*tasharruf*-kan.
- b. Terpilih dan sungguh-sungguh.
- c. Harta yang diperjualbelikan.
- d. Tanpa adanya penganti.
- e. Orang yang sah memilikinya.

---

<sup>8</sup>Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Cetakan Ketiga, h. 76.

- f. Sah menerimanya.
- g. Walinya sebeum pemberi dipandang cukup waktu.
- h. Menyempurnakan pemberian.
- i. Tidak disertai syarat waktu.
- j. Pemberi sudah sudah mampu *tasharruf* (merdeka, mukallaf, dan rasyid).
- k. *Mauhub* harus berupa harta yang khusus untuk dikeluarkan<sup>9</sup>.

Adapun yang menjadi syarat untuk *wahib* (pemberi hadiah) dan *maudhub* (barang) yaitu:

- a. Syarat *Wahib* (pemberi hadiah)
  - Wahib* disyaratkan harus ahli *tabarru* (derma), yaitu berakal, baliqh, rasyid (pintar).
- b. Syarat *mauhub* (barang)
  1. Harus ada waktu hadiah.
  2. Harus berupa harta yang kuat dan bermanfaat.
  3. Milik sendiri.
  4. Menyendiri, menurut Ulama Hanafiah, hadiah tidak dibolehkan terhadap barang bercampur dengan milik orang lain, sedangkan menurut ulam Malikiyah, Hambali dan Syafi'iyah, hal itu dibolehkan.
  5. *Mauhub* terpisah dari yang lain, barang yang dihadiahkan tidak boleh bersatu dengan barang yang tidak dihadiahkan, sebab akan menyulitkan untuk memanfaatkan *mauhub*.

---

<sup>9</sup>Rachmad Syafei, *Op. Cit*, h. 246.

6. *Mauhub* telah diterima atau dipegang oleh penerima.
7. Penerima memegang hadiah atas seizin *wahib*<sup>10</sup>.

### 3. Hikmah Hadiah

Saling membantu dengan cara memberikan hadiah dianjurkan oleh Allah SWT dan Rasul-Nya. Hikmah atau manfaat disyari'atkannya adalah sebagai berikut<sup>11</sup>:

1. Memberi hadiah dapat menghilangkan penyakit dengki, yakni penyakit yang terdapat dalam hati dan dapat merusak nilai-nilai keimanan. Hadiah dilakukan sebagai penawar racun hati, yaitu dengki.

عن أبي هريرة عن النبي صلى الله عليه وسلم قال : تهادوا فان الهدية تذهب وحر الصدور

Artinya : *Dari Abu Hurairah Rasulullah bersabda : “saling memberi hadiahlah kamu, karena hadiah itu dapat menghilangkan perasaan tidak enak di hati.(HR. Bukhari)*<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup>*Ibid*, h. 247.

<sup>11</sup>Saleh al-Fauzan, *Fiqh Sehari-hari*, (Jakarta: Gema Insani, 2006), Cet. Pertama, h. 541.

<sup>12</sup> Imam Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Mesir : Dar Ibnu Hisyam, 2002 ), Jilid ke-2 , h. 214.

2. Pemberian hadiah dapat mendatangkan rasa saling mengasihi, mencintai, dan menyayangi.

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : تَهَادَوْا تَحَابُّوا

Artinya : *dari Abu Hurairah, dari Nabi SAW : “saling memberi hadiah lah kamu, karena ia dapat menumbuhkan rasa kasih sayang.(HR. Bukhari)<sup>13</sup>*

3. Hadiah atau pemberian dapat menghilangkan rasa dendam.

وَعَنْ أَنَسِ بْنِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

تَهَادَوْا ، فَإِنَّ الْهَدِيَّةَ تَسْلُ السَّخِيمَةَ

Artinya : *dari Anas ra, ia berkata, dari Nabi SAW : “saling memberi hadiah lah kamu, karena ia dapat menghilangkan rasa dendam.(HR. Turmuzi)<sup>14</sup>.*

---

<sup>13</sup> *Ibid.*

<sup>14</sup> Imam Turmuzi, *Loc. Cit*

## B. Macam-Macam Hadiah

### 1. Hadiah dalam perlombaan

Adapun yang dimaksud dengan perlombaan yang berhadiah, ialah perlombaan yang bersifat adu kekuatan seperti gulat atau lomba lari atau ada keterampilan/ ketangkasan seperti badminton, sepakbola, atau kepandaian seperti main catur. Pada prinsipnya lomba semacam tersebut diperbolehkan dalam agama, asal tidak membahayakan keselamatan badan dan jiwa dan mengenai uang hadiah yang diperoleh dari hasil lomba tersebut diperbolehkan oleh agama jika dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut :

- a. Jika uang/hadiah lomba itu disediakan oleh pemerintah atau sponsor non-pemerintah untuk para pemenang.
- b. Jika uang/hadiah lomba itu merupakan janji dari salah satu dari dua orang yang berlomba kepada lombanya jika ia dapat dikalahkan lawannya itu.
- c. Jika uang/hadiah lomba disediakan oleh para pelaku lomba dan mereka disertai *muhallil*, yaitu orang yang berfungsi menghalalkan perjanjian lomba dengan uang sebagai pihak ketiga, yang akan mengambil uang hadiah itu, jika jagonya menang tapi ia tidak harus membayar jika jagonya kalah.<sup>15</sup>

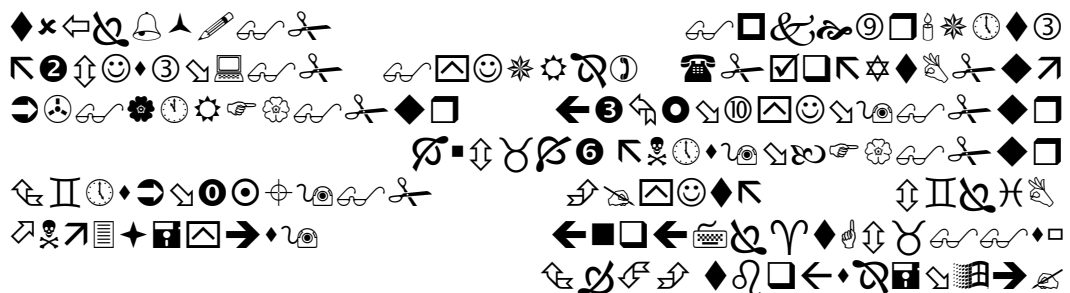
---

<sup>15</sup> Nazar Bakry, *Problematika Fiqh Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994), Cet. I, Edisi I, h. 86.



## 2. Hadiah dalam pembelian suatu barang

Hadiah dalam pembelian suatu barang merupakan bentuk pemberian hadiah yang diharamkan, jika orang yang membeli kupon dengan harga tertentu, banyak atau sedikit, tanpa ada gantinya melainkan hanya untuk ikut serta dalam memperoleh hadiah yang disediakan. Bahkan hal seperti ini termasuk larangan serius (bagi yang melakukannya dianggap melakukan dosa besar). Karena, termasuk perbuatan judi yang dirangkai dengan khamar (minuman keras) dalam al-quran perbuatan ini merupakan perbuatan keji sebagaimana yang disebutkan dalam firman Allah SWT al-Maidah : 90.<sup>16</sup>



Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan. (Q.S al-Maidah: 90)*<sup>17</sup>.

## 3. Hadiah sebagai suap atau sogokan

Untuk menghindari misinterpretasi tentang hadiah dan biasanya antara hadiah dengan sogokan, seperti yang dinyatakan oleh Umar bin ‘Abdul ‘Aziz, bahwa di masa Rasulullah Saw. hadiah adalah hadiah, tetapi

<sup>16</sup> *Ibid.*

<sup>17</sup> Departemen Agama, *Op. Cit.*, h.

masa ini hadiah bisa saja berarti sogokan. Serta untuk membedakan antara hadiah dengan tukar menukar, maka perlu diketahui bagaimana aturan Islam tentang hadiah dapat dilihat dalam hadis berikut:

حدثنا إبراهيم بن المنذر حدثنا معن قال حدثني إبراهيم بن طهمان عن محمد بن زياد عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : كان رسول الله صلى الله عليه و سلم إذا أتى بطعام سأل عنه (أهدية أم صدقة) . فإن قيل صدقة . قال لأصحابه (كلوا) . ولم يأكل وإن قيل هدية ضرب بيده صلى الله عليه و سلم فأكل معهم

Artinya : “*Abu Hurairah menyatakan, bahwa Rasulullah apabila diberi makanan, beliau selalu menanyakan kepada si pemberi hadiah apakah pemberian itu hadiah atau sedekah. Jika pemberian itu sedekah, Rasul tidak memakannya dan menyuruh para sahabat untuk memakan hadiah dimaksud. Jika dinyatakan pemberian itu adalah hadiah, Rasulullah menepukkan tangannya dan makan bersama sahabat* “. (HR. Bukhari)<sup>18</sup>.

Ketentuan dalam hadis di atas memberikan aturan agar penerima hadiah tidak hanya bahagia atau senang dengan hadiah yang bakal diterima, akan tetapi selalu mengidentifikasi hadiah yang diserahkan, termasuk yang boleh diterima atau tidak.

---

<sup>18</sup> Imam Bukhari, *Op. Cit* , h. 215

### C. Undian Berhadiah

Undian berasal dari kata undi yang berarti buah, main, membuang atau menarik<sup>19</sup>. Sedangkan menurut istilah undian berhadiah adalah penarikan hadiah baik barang atau uang atas dasar syarat-syarat tertentu yang ditetapkan sebelumnya<sup>20</sup>. Selain itu, undian berhadiah dikenal pula dengan *lotere*, maksud undian menurut Ibrahim Husen adalah salah satu cara untuk menghimpun dan yang dipergunakan untuk proyek kemanusiaan dan kegiatan sosial<sup>21</sup>.

Undian ini dilakukan dengan beberapa cara, antara lain dengan cara menjual kupon amal dengan nomor-nomor tertentu. Untuk merangsang dan menggairahkan para penyumbang (pembeli kupon) diberikan hadiah-hadiah. Hadiah seperti ini biasanya diundi di depan Notaris dan di buka untuk umum. Siapa saja yang nomornya tepat mendapatkan hadiah tersebut<sup>22</sup>. Dalam undian berhadiah menang atau kalah sangat bergantung kepada nasib. Penyelenggaraannya bisa oleh perorangan, lembaga atau badan, baik resmi maupun swasta menurut peraturan pemerintah (Departemen Sosial).

---

<sup>19</sup>*Op. Cit.*, h. 69.

<sup>20</sup>M. Ali Hasan, *Masail Fiqiyah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), Cet. 4, Edisi Revisi, h. 145.

<sup>21</sup>Hendi Suhendi, *Op. Cit.*, h. 317.

<sup>22</sup>*Ibid.*

Undian itu biasanya diadakan bertujuan untuk mengumpulkan dana atau propaganda peningkatan pemasaran barang dagangan<sup>23</sup>.

Selain itu, aktivitas undian berhadiah juga melibatkan beberapa pihak diantaranya yaitu:

- a. Penyelenggara, biasanya pemerintah atau lembaga swasta yang legal mendapatkan izin dari pemerintah.
- b. Para penyumbang yakni orang-orang yang membeli kupon dengan mengharapkan hadiah.

Kegiatan pihak penyelenggara adalah sebagai berikut:

- a. Mengedarkan kupon (menjual kupon), salah satu fungsi pencedaran kupon adalah dapat dihitungnya dana yang diperoleh dari para penyumbang.
- b. Membagi-bagi hadiah sesuai dengan ketentuan, hadiah ini diambil dari sebagian dana yang diperoleh.
- c. Menyalurkan dana yang telah terkumpul sesuai dengan rencana yang telah ditentukan setelah diambil untuk hadiah dan biaya operasional<sup>24</sup>.

---

<sup>23</sup>*Lo. Cit.*

<sup>24</sup>*Op. Cit.*, h. 318.

Undian berhadiah terbagi menjadi dua yaitu<sup>25</sup>:

1. Undian di Zaman Jahilia

Zaman jahilia suatu zaman sebelum Islam di mana pada zaman itu orang-orang tidak dapat membedakan mana yang *haq* dan mana yang *bathil*, orang memperturutkan kebodohnya dengan menyembah berhala. Adapun masalah undian yang terdapat pada zaman jahilia sebagaimana yang terdapat dalam soal jawaban oleh A. Hasan dia menerangkan. “maisir artinya judi atau undian, adapun sifat maisir yang berlaku di zaman jahiliah lantas datang ayat yang melarangnya, itu diriwayatkan dan sebagaimana ahli tafsir berpendapat: mereka adakan sepuluh undian namanya: al-Fadz, at-Tau’am, ar-Raqib, al-Halis, an-Nafis, al-Musbil, al-mu’alla, al-Manih, as-Safih, al-Wagh-d. Di antara undian-undian itu tujuh yang ada prysnya dan yang tiga lagi kosong.

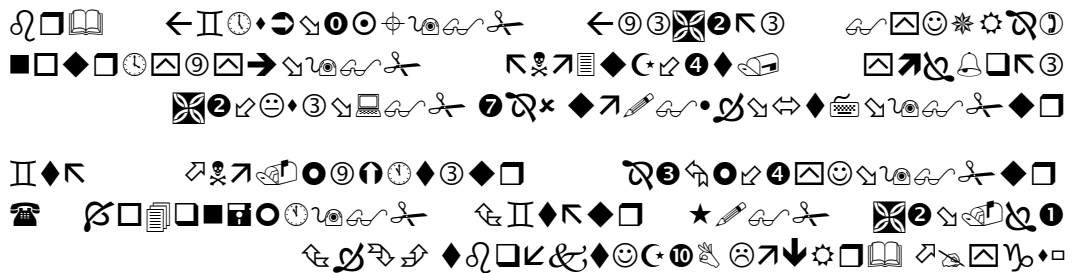
Mereka potong satu unta Jantan lalu mereka bagi dua puluh delapan bagian, lantas mereka pisahkan satu bagian untuk al-Fadz; dua bagian untuk at-Tau’am; tiga bagian untuk ar-Raqib; empat bagian untuk al-Halis; lima bagian untuk an-Nafis; enam bagian untuk al-Musbil; tujuh bagian untuk al-mu’alla. Semua itu ada dua puluh delapan bagian. Adapun al-Manih, al-Safih, dan al-Wagh-d itu kosong, tidak mempunyai bagian apa-apa. Sepuluh orang yang mau main lotre itu berkumpul dan masukan 10 (sepuluh) undi atau lot itu tadi di dalam satu sarung (kantong) dari kulit

---

<sup>25</sup>Nazar Bakry, *Op.Cit.*, h. 76.

atau lainnya, lantas mereka serahkan ditangan seorang yang adil. Orang jujur ini nanti goncang lot-lot itu, lalu ia kurangkan satu-satu dan berikan kepada satu-satu orang hingga habis 10 (sepuluh) lot itu terbagi kepada sepuluh orang tadi. Orang yang dapat lot yang ada priys itu masing-masing boleh ambil daging yang disediakan untuk priys itu, dan orang yang dapat lot kosong itu mesti ganti harga unta tadi.

Hal di atas merupakan kebiasaan orang-orang zaman jahilia, dengan demikian perbuatan ini tergolong kedalam judi (*maisir*) sebagaimana dijelaskan dalam firma Allah SWT dalam surah al-Maidah ayat 91 yang berbunyi:



Artinya: *Sesungguhnya syaitan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu lantaran (meminum) khamar dan berjudi itu, dan menghalangi kamu dari mengingat Allah dan sembahyang; Maka berhentilah kamu (dari mengerjakan pekerjaan itu). (Q.S al-Maidah: 91)<sup>26</sup>.*

<sup>26</sup>Departemen Agama RI, *Loc. Cit.*

## 2. Undian di Zaman Modern

Di atas sudah kita uraikan bahwa untuk perjudian di zaman dahulu adalah berupa undian, bentuk perjudian di zaman sekarang sungguh banyak corak dan ragamnya.

Di antaranya dapat disebutkan main dadu, main kartu undian yang dilakukan oleh perusahaan, undian yang diadakan oleh pemerintah dan undian yang sering terjadi di tengah-tengah masyarakat dalam melaksanakan arisan atau julo-julo yang dikenal di masyarakat Minang.<sup>27</sup>

Dari sekian undian yang berada di Indonesia dapat dibagi dua kelompok yaitu:<sup>28</sup>.

Pertama: Undian yang resmi (dikelola oleh pemerintah), undian ini terbagi menjadi dua yaitu: Undian Sumbangan Sosial Berhadiahdan Porkas. Undian Sumbangan Sosial Berhadiahdan (USSB), undian tersebut sifatnya sosial dan bertujuan untuk kepentingan umum, seperti untuk membantu orang yang ditimpa bencana alam. Dan Undian Berhadiah Porkas bertujuan untuk menunjang pembinaan olah raga Indonesia, dan mempunyai landasan hukum.

---

<sup>27</sup>*Ibid*, h. 77.

<sup>28</sup>*Ibid*.

Kedua, undian yang tidak resmi seperti yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan dalam memberika hadiah pada relasinya.

Di bawah ini akan dikemukakan pendapat para ulama-ulama mengenai undian tersebut:<sup>29</sup>

1. A. Hasan

A.Hasan berpendpat, bahwa mengadakan undian itu atau membelinya terlarang. Namun menerima atau meminta bagian dari uang undian itu perlu atau harus. Kalau tidak diambil, uang itu akan jatuh ketangan orang lain, yang dapat merusak kita atau sekurang-kurangnya memundurkan kita. Kalau diperhatikan pendapat A. Hasan tersebut maka dari satu sisi undian itu dilarang. Tetapi dilihat dari sisi lain, kalau dilaksanakan juga, seperti oleh pemerintah (Departemen Sosial), maka dana itu dapat diambil supaya tidak diambil oleh pihak lain yang pemanfaatannya dapat merugikan umat Islam.

2. Majelis Tarjih Muhammadiyah

Mengenai undian oleh Majelis Tarjih Muhammadiyah dalam buku “Kitab Beberapa Masalah” cetakan ke-5 tahun 1373H/1954M disebutkan: undian itu terdiri dari tiga unsur yaitu membeli, meminta keuntungan, dan mengadakannya. undian dengan ketiga unsur itu termasuk masalah *mutashabihat*.

---

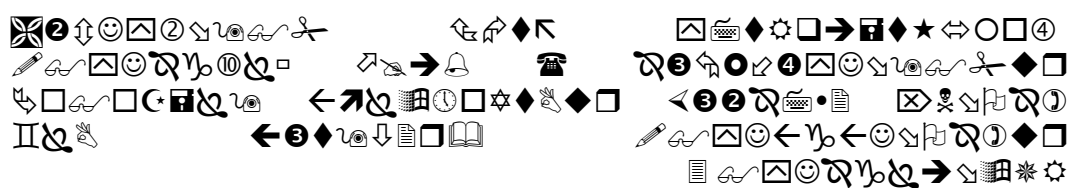
<sup>29</sup>M. Ali Hasan, *Op.Cit.*, h. 148-150.



Membeli undian mudharatnya lebih besar daripada manfaatnya, karena itu hukumnya haram. Sedangkan mengadakannya dan meminta keuntungan dari lotre itu, diserahkan kepada lajnah tarjih pada masing-masing cabang. Kalau kita perhatikan, kelihatannya belum ada kebulatan pendapat dalam menetapkan hukumnya.

Beberapa tahun kemudain majlis tarjih muhammadiyah membicarakan kembali mengenai masalah *Lotto* dan *Nalo* dan berkesimpulan bahwa *Lotto* dan *Nalo* itu hukumnya haram. Demikian juga SSB dan Porkas hukumnya haram karena sama-sama mengandung mudharat, walaupun ada sedikit manfaatnya.

Mukhtamar tidak memungkiri dan mengaki bahwa *Lotto* dan *Nalo* SSB dan Porkas itu ada manfaatnya, namun bahayanya lebih besar dari manfaatnya, yang dapat merusak masyarakat, sebagaimana firman Allah :



Artinya : Mereka bertanya kepadamu tentang khamar dan judi. Katakanlah:

"Pada keduanya terdapat dosa yang besar dan beberapa manfaat bagi manusia, tetapi dosa keduanya lebih besar dari manfaatnya ( QS al-Baqarah : 219)<sup>30</sup>.

<sup>30</sup>Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, h. 53.

3. Syaikh Ahmad Surkati

Syaikh Ahmad Surkati berpendapat bahwa undian itu bukan judi, karena bertujuan untuk menghimpun dana yang akan disumbangkan untuk kegiatan-kegiatan social. Kemanusiaan. Beliau juga mengakui, bahwa unsure negatifnya tetap ada, tetapi sangat kecil bila dibandingkan dengan manfaatnya.

4. DR. Fuad Muhammmad Fachruddin

Menurut DR. Fuad Muhammmad Fachruddin undian tidak termasuk kedalam kategori judi yang di haramkan, lebih lanjut beliau mengatakan : “pembeli undain apabila maksud dan tujuannya hanya menolong dan mengharapkan hadiah, maka tidaklah terdapat dalam perbuatan itu satu perjudian. Apabila tujuannya itu tertentu semata-mata untuk mendapatkan hadiah, ini pun tidak tergolong dalam soal perjudian, sebab kaidah kedua belah pihak yang berhadap-hadapan masing-masing menghadapi kemenangan dan kekalahan.

**BAB: IV**

**PEMBERIAN HADIAH PADA PROGRAM TABUNGAN MUAMALAT**

**BERBAGI REJEKI PADA PT. BANK MUAMALAT Tbk CABANG**

**PEKANBARU**

**A. Motivasi Dan Kriteria**

Akhir-akhir ini bisa kita lihat pada dunia perbankan di Negara kita, perbankan yang berlandaskan syari'ah muncul sebagai dinamika perkembangan bank konvensional. Di Negara kita hadir sebagai gebrakan awal, yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang berlandaskan sayari'ah. Memang, di negara kita landasan hukum bank syari'ah masih lemah tentang landasan hukumnya. Hal tersebut jelas-jelas terpapar dalam UU No. 7 Tahun 1992, tetapi hal tersebut bukan sebagai halangan perkembangan bank syari'ah, namun tetap merupakan tonggak penting bagi keberadaan bank syari'ah di Negara kita Indonesia. Menurut ketentuan yang tercantum di dalam Peraturan Bank Indonesia nomor 2/8/PBI/2000, pasal I, Bank Syariah adalah bank umum sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan dan telah diubah dengan undang-undang nomor 10 tahun 1998 yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah, termasuk unit usaha syariah dan kantor cabang bank asing yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah.

Perkembangan perbankan yang didasarkan kepada konsep dan prinsip ekonomi Islam merupakan suatu inovasi dalam sistem perbankan internasional. Meskipun telah lama menjadi wacana pada kalangan publik dan para ilmuwan

muslim maupun nonmuslim, namun pendirian institusi bank Islam secara komersial dan formal belum lama terwujud. Seperti yang dijelaskan di atas bawasannya bank Islam pertama di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang telah berdiri pada tahun 1992.

Beragam cara digunakan oleh bank dalam mempertahankan eksistensinya, salah satu yang dilakukan bank yaitu dengan menarik nasabah penabung, tidak ketinggalan pula dengan bank syariah. Beberapa bank syariah mempromosikan produk-produk perbankan mereka dengan hadiahnya. Sebagaimana Bank Muamalat memberikan berbagai hadiah yang terdapat dalam Program tabungan Muamalat Berbagi rejeki. Dana yang terkumpul oleh Bank Muamalat akan dikelola dengan harapan dana tersebut akan mendatangkan keuntungan melalui produk-produk Bank Muamalat yang lain yaitu untuk pembayaran usaha-usaha produktif. Khusus mengenai produk penghimpun dana, dana yang dititipkan nasabah tersebut kemudian dimanfaatkan dan dikelola oleh pihak Bank muamalat. Selain penerima titipan sebagai penerima kepercayaan juga sebagai penjamin keamanan barang titipan. Dengan ketentuan semua keuntungan yang diperoleh dari titipan tersebut menjadi hak penerima titipan.

Adapun motivasi bank dalam pemberian hadiah pada Program tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yang dilaksanakan oleh PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru yaitu:

1. Untuk mempertahankan eksistensi produk-produk yang ada.

Bank Muamalat Indonesia (BMI) merupakan bank syari'ah pertama di Indonesia, sehingga tinjauan terhadap peluang bisnis dan strategi

operasionalnya yang sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah ini memiliki peluang yang cukup baik. Dalam perkembangan perbankan sekarang ini dapat kita lihat, betapa banyaknya bank-bank umum yang membuka UUS (Unit Usaha syari'ah) atau *double banking*. Sebagaimana dijelaskan dalam UU No 10 Tahun 1998, yang kemudian diperbaharui dengan UU Nomor 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia dan UU No 3 tahun 2004. Undang-undang ini memberikan arahan bagi bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau mengkonversikan diri menjadi bank syariah. Diantara bank-bank konvensional yang membuka ULS (Unit Layanan Syari'ah) yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syari'ah, Bank Riau Kepri Syari'ah, BTN Syari'ah, BRI Syari'ah, dan Bank Mega Syari'ah.

Sebagaimana bank pada umumnya, setiap bank akan melakukan berbagai terobosan untuk mempertahankan eksistensi bank tersebut ditengah-tengah pesaingnya. Khususnya dalam mempertahankan produk-produk yang telah ada. Pihak bank bisa saja membuat berbagai strategi untuk hal tersebut, misalnya dengan memberikan bagi hasil, hadiah, pelayanan atau jasa lainnya dan mengeluarkan program-program baru sebagai penunjang dari produk yang telah ada. Hal ini lah yang dilakukan PT. Bank Muamalat cabang Pekanbaru dalam mempertahankan eksistensinya melalui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki.

2. Untuk memotivasi nasabah dalam menabung

Sikap perilaku manusia biasanya selalu dimulai oleh motivasi guna memperoleh keuntungan di dunia maupun keuntungan di akhirat, karena suatu perbuatan yang dilakukan oleh seseorang hendaknya dimotivasi dengan adanya niat.

Hal ini digambarkan dalam hadist Rasulullah :

بالنِّيا

Artinya : “*Sesungguhnya setiap amal (perbuatan) itu diawali dengan niat*”<sup>1</sup>.

Niat yang baik akan menjadikan manusia mencoba untuk bergerak menjadi sesuatu yang lebih baik, apakah itu dalam aspek duniawi maupun akhirat. Motivasi dari spirit niat ini pula yang menggerakkan bank muamalat untuk mencoba mengambil peluang dari umat islam agar menjadi mitra sekaligus memotivasi semangat menabung mereka melalui pemberian hadiah pada Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki. Sebagaimana dijelaskan dalam firman Allah SWT, bawasannya menabung merupakan perbuatan terpuji. Karena menabung merupakan perbuatan berjaga-jaga untuk masa yang akan datang dan mencegah kita juga untuk tidak berbuat boros.



<sup>1</sup>Imam Bukhari, *Shaheh Bukhari*, Jilid 1-3, (Mesir : Dar Ibnu Hisyam, 2004), h. 709.

Artinya: *“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”*.(an-Nisaa’: 9)<sup>2</sup>

Dengan adanya Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut, PT. Bank Muamalat Tbk mengalami peningkatan nasabah dan jumlah saldo secara signifikan. Motivasi nasabah dalam menabung tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**TABEL IV. 1**

**Perkembangan Jumlah Nasabah Dalam Penghimpunan Dana  
PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru Tahun 2006-2010**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>	<b>Saldo</b>
2006	23,763	75,070,992,760,23
2007	33,532	101,732,261,233,61
2008	42,533	123,112,569,803,35
2009	40,805	89,328,440,354,72
2010	45,190	122,724,139,394,30

Sumber PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru

Dari tabel di atas dapat menggambarkan perkembangan jumlah nasabah dalam penghimpunan dana pada PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru dari tahun 2006-2010. Dimana, dengan adanya pemberian hadiah melalui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki, PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru

<sup>2</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemahnya*, ( Jakarta: CV Darus Sunnah, 2002), h. 79.

mengalami peningkatan jumlah nasabah dan saldo secara signifikan, yaitu jumlah nasabah dari tahun 2006 berjumlah 23,763 meningkat menjadi 45,190 pada tahun 2010. Begitu juga dengan peningkatan saldo dari tahun 2006 jumlah saldo sebesar 75,070,992,760,23 meningkat menjadi 122,724,139,394,30 pada tahun 2010. Hal ini sangat bagus untuk mempertahankan eksistensi bank khususnya dalam penghimpunan dana.

3. Untuk ucapan terimakasih atas kerjasama dalam hubungan kemitraan (*partneurship*)

Kemitraan merupakan upaya yang melibatkan berbagai sektor, baik kelompok masyarakat, lembaga pemerintah maupun bukan pemerintah, untuk bekerjasama dalam mencapai suatu tujuan bersama berdasarkan kesepakatan prinsip dan peran masing-masing. Dalam hubungan kerjasama di sini nasabah merupakan salah satu pihak yang menanamkan modal pada suatu bank, dan bank akan mengelola dana tersebut untuk mendapatkan suatu keuntungan, ini merupakan kerjasama dalam pengelolaan dana. Hal inilah yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru, oleh karena itu PT. Bank Muamalat Tbk memberikan hadiah kepada nasabahnya sebagai ucapan terima kasih atas kerjasama dalam hubungan kemitraan (*partneurship*) melalui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki.



Dengan adanya pemberian hadiah pada Program tabungan Muamalat Berbagi Rejeki ini, selain sebagai ucapan terima kasih atas kerjasama dalam hubungan kemitraan (*partneurship*), bank juga mengharapkan semoga program tersebut juga dapat menyenangkan hati nasabah dan hubungan kemitraan (*partneurship*) terjalin dengan baik.

Hadiah yang diberikan bank Muamalat pada Program tabungan Muamalat Berbagi Rejeki dalam produk penghimpun dana diambil dari keuntungan Bank Muamalat, kemudian dibagi kepada nasabah dengan ketentuan dalam saldo minimal Rp 3.000.000'- mendapatkan 1 poin. Semakin tinggi saldo nasabah maka poin yang didapatkan semakin banyak dan kesempatan untuk mendapatkan hadiah dari program tersebut semakin besar. Uraian diatas menjadi kriteria dasar sebagai konsep pihak manajemen bank dalam mengambil kebijakan sumber dana pemberian hadiah kepada nasabah yang berhak menerimanya.

Adapun kriteria dalam pemberian hadiah pada Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yaitu:

- a. Peserta adalah nasabah individu pemilik rekening Tabungan Muamalat yang memiliki jumlah poin minimum dan peningkatan saldo minimum sesuai ketentuan, yang dananya bukan berasal dari pencairan pembiayaan di Bank Muamalat.
- b. Setiap saldo rata-rata sebesar Rp. 3.000.000,- akan mendapatkan 1 poin reward dan berlaku kelipatannya.
- c. Hadiah digolongkan menjadi 4 (empat) jenis, yaitu Grand Prize, Main Prize, Reguler dan Hiburan.

- d. Pembagian hadiah tersebut diklasifikasikan berdasarkan kriteria berikut :

**TABEL IV. 2**

**Klasifikasi Kriteria Hadiah**

<b>Keterangan</b>	<b>Kenaikan Saldo</b>	<b>Poin Minimal</b>
Grand Prize 1 unit mobil Honda Odyssey	Rp 150.000.000,-	50 poin
Main Prize 2 unit Honda Jazz	Rp 50.000.000,-	20 poin
Hadiah Reguler 70 Paket Umrah	Rp 3.000.000,-	3 poin
Hadiah Hiburan 200 Koin Emas 5 gr 100 Rekening Tabungan Haji Arafah @ Rp 1.000.000,-	Rp 3.000.000,-	3 poin

- e. Periode Program berlangsung dari 1 Juli 2010 – 31 Desember 2010. Penarikan dibagi menjadi dua tahap. Tahap I di Oktober 2010 dan Tahap II di bulan Januari 2011.
- f. Saldo rata-rata peserta di bulan penarikan minimal Rp. 3.000.000,-
- g. Pajak hadiah ditanggung oleh Bank Muamalat.

Dan kriteria produk-produk yang termasuk dalam program ini yaitu: Tabungan Muamalat, Tabungan Ummat, Tabungan Arafah, dan Tabungan Ku.

- a. Tabungan Muamalat, adalah tabungan syari'ah yang sepenuhnya dikelola dengan akad *mudharabah muthlaqah* atau *berbagi* hasil.
- b. Tabungan Ummat, merupakan sarana investasi sesuai syari'ah dalam mata uang rupiah yang memungkinkan anda melakukan penyetoran dan penarikan tunai dengan sangat mudah.
- c. Tabungan Haji Arafah, merupakan jenis tabungan yang ditujukan bagi anda yang berminat untuk melaksanakan ibadah haji secara terencana sesuai dengan kemampuan dengan jangka waktu yang anda kehendaki.
- d. Tabungan Ku, adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Syarat-syarat dan ketentuan peserta dalam pengambilan hadiah dari Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yaitu:

- a. Penarikan pemenang hadiah dilaksanakan dengan sistem computer, yang akan disaksikan pejabat Negara yaitu Komensos dan Notaris. Akan disiapkan suatu acara yang akan dipublikasikan secara luas oleh media masa.
- b. Pengumuman pemenang akan dilakukan dengan cara:
  1. Memasang pengumuman di media massa.
  2. Memasang pengumuman di *banking hall*.
  3. Pemberitahuan kepemenang melalui *via* surat atau telephon.

4. Pemberitahuan kepada pemenang melalui *website* Bank Muamalat.
  5. Salamuamalat.
- c. Klaim atas hadiah

Apabila terjadi klaim dalam pemberian hadiah maka nasabah harus menunjukkan identitas yang sah dan akan dicocokkan dengan data atau *copy* identitas yang ada di Bank Muamalat, kemudian harus mengisi formulir yang disediakan untuk diproses lebih lanjut.

Adapun cara dan proses penentuan nasabah yang berhak atau keluar sebagai pemenang dari Undian Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki dilakukan dengan cara *central computerism sistem* (sistem komputerisasi) yang bertempat di kantor pusat Gedung Arthaloeka Jln. Jend. Sudirman No. 2 Jakarta.

## **B. Respon Nasabah**

Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki dilaksanakan untuk mempertahankan eksistensi produk-produk yang sudah ada pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru, ini merupakan strategi suatu bank untuk mempertahankan eksistensinya. Sebagaimana dijelaskan pada bab sebelumnya yang dimaksud dengan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki adalah program undian berhadiah yang diselenggarakan PT. Bank Muamalat Tbk untuk nasabah dengan kriteria tertentu, yang pengundiannya dilakukan dua kali dalam satu tahun.

Untuk melihat bagaimana respon nasabah dalam pemberian hadiah pada Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yang dilaksanakan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru dapat dilihat dalam tabel dibawah ini sesuai dengan angket yang disebarakan oleh penulis. Dimana dari jumlah 115 angket yang disebarakan oleh penulis ada beberapa pertanyaan yang ada dalam angket tersebut yang tidak diisi oleh responden/nasabah.

**TABEL IV. 3**

**Tanggapan Nasabah Tentang Pengetahuan Nasabah Terhadap Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1.	a. Mengetahui	62	53,91 %
2.	b.Kurang Mengetahui	30	26,08 %
3.	c. Tidak Mengetahui	23	20 %
	Jumlah	115	100%

Dari tabel di atas menerangkan tanggapan nasabah mengenai pengetahuan nasabah terhadap Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki. Dimana, jumlah nasabah yang menjawab mengetahui yaitu berjumlah 53,91%, artinya lebih dari setengah jumlah nasabah yang dijadikan sampel mengetahui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yang dilaksanaka oleh PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru hal ini dikarenakan Bank Muamalat sudah melakukan pemasaran yang cukup baik terhadap program tersebut sehingga pihak nasabah dapat mengetahui program tersebut. Kemudian nasabah yang menjawab kurang mengetahui yaitu

berjumlah 26,08 %, artinya hanya sebagian nasabah yang kurang mengetahui program tersebut, hal ini dikarenakan pihak nasabah kurang merespon informasi-informasi yang ada mengenai kegiatan-kegiatan yang dilakulakukan Bank Muamalat salah satunya Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut. Selain itu, nasabah yang menjawab tidak mengetahui yaitu berjumlah 20 %, artinya masih ada sebagian nasabah yang belum mengetahui program tersebut, hal ini dikarenakan kurangnya sosialisasi bank terhadap program tersebut, sehingga masih ada nasabah yang tidak mengetahui produk-produk yang termasuk dalam Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut.

**TABEL IV. 4**

**Tanggapan Nasabah Terhadap Produk-Produk Yang Termasuk  
Dalam Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki Pada PT. Bank  
Muamalat**

<b>No</b>	<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
1.	a. Mengetahui	45	42,85 %
2.	b.Kurang mengetahui	48	45,71 %
3.	c. Tidak mengetahui	12	11,42 %
	Jumlah	105	100 %

Dari tabel di atas menunjukkan tanggapan nasabah tentang pemahaman nasabah mengenai produk-produk apa saja yang termasuk dalam pelaksanaan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki. Tanggapan nasabah yang

mengetahui produk-produk tersebut berjumlah 42,85 %, dengan alasan bahwa pihak PT. Bank Muamalat telah mensosialisasikan program tersebut dengan baik kepada nasabah, diantaranya melalui pelayanan secara langsung, melalui iklan baik media massa maupun elektronik, dan melalui brosur-brosur PT. Bank Muamalat Tbk. Sementara nasabah yang menjawab kurang mengetahui berjumlah 45,71 %, dengan alasan bahwa pihak bank sudah melakukan sosialisasi dengan baik tetapi nasabah masih banyak yang kurang merespon program tersebut. Selain itu nasabah yang menjawab tidak mengetahui berjumlah 11,42 %, dikarenakan kurangnya sosialisasi bank terhadap program tersebut, sehingga masih ada nasabah yang tidak mengetahui produk-produk yang termasuk dalam Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut.

Selain itu, untuk mengetahui sudah berapa lama Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki dilaksanakan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru, maka dapat kita lihat tanggapan nasabah melalui tabel di bawah ini.

**TABEL IV. 5**

**Tanggapan Nasabah Tentang Sudah Berapa Lama Program  
Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki Dilaksanakan**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1.	a. Satu tahun	47	51,64 %
2.	b. Dua tahun	12	13,18 %
3.	c. Tiga tahun	32	35,16 %
	Jumlah	91	100 %

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diketahui sudah berapa lama Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki dilaksanakan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru. Di mana nasabah yang menjawab satu tahun berjumlah 51,64 %, dengan alasan bahwa nasabah baru mengikuti Program tersebut selama satu tahun dengan dua periode. Selain itu, nasabah yang menjawab dua tahun berjumlah 13,18 %, dengan alasan bahwa nasabah baru mengikuti program tersebut dua tahun belakangan ini. Sedangkan nasabah yang menjawab tiga tahun berjumlah 35,16 %, dengan alasan nasabah sudah lama mengikuti program tersebut.

**TABEL IV. 6**

**Tanggapan Nasabah Prosedur Tentang Pelaksanaan Program  
Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki pada PT. Bank Muamalat Tbk  
Cabang Pekanbaru**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1	a.Mudah	80	76,92 %
2	b.Sulit	23	22,11 %
3	c.Sangat sulit	1	0,96 %
	Jumlah	104	100 %

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa prosedur pelaksanaan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru sebagian besar dari nasabah yaitu 76,92 % mengatakan mudah.



Dengan alasan bahwa prosedur yang diberikan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru tidak terlalu menyulitkan nasabah yang ikut dalam pelaksanaan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut. Dan untuk nasabah yang menjawab sulit sebesar 22,11 % dengan alasan bahwa sebagian nasabah kurang faham dengan prosedur yang diberikan PT. Bank Muamalat Tbk. Sementara untuk nasabah yang mengatakan sangat sulit yaitu 0,96 %.

Selain itu juga untuk memperkenalkan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki kepada nasabah PT. Bank Muamalat Tbk. Cabang Pekanbaru. Maka pihak bank melakukan pemasaran agar program tersebut dapat diketahui oleh para nasabah, baik nasabah lama maupun nasabah baru guna terlaksananya Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yang dilaksanakan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru tersebut. Karena pemasaran sangat penting untuk dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk dan jasa.

Dalam melakukan kegiatan pemasaran suatu perusahaan memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Dalam jangka pendek biasanya untuk merebut hati konsumen terutama untuk produk yang baru diluncurkan. Sedangkan dalam jangka panjang dilakukan untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis.

Adapun pemasaran yang dilakukan PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru dalam rangka memperkenalkan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki kepada nasabah melalui dua cara yaitu melalui media cetak dan media elektronik:

1. Pemasaran secara langsung yang dilakukan pengawai PT. Bank Riau Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru khususnya CS ( *Coustumer Service* ) kepada nasabah yang sedang menabung atau yang membuka tabungan.
2. Iklan pada media cetak seperti surat kabar, brosur, spanduk dan majalah-majalah.
3. Iklan pada media elektronik seperti televisi ( TV Riau ), radio, dan internet.

Dari beberapa cara pemasaran yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru di atas dalam memperkenalkan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki, maka dapat dilihat dari tabel berikut ini dengan media apa saja para nasabah mengetahui Program tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yang dilaksanakan oleh PT. Bank Muamalat Cabang Pekanbaru.

**TABEL IV. 7**

**Tanggapan nasabah melalui media apa nasabah mengetahui Program Tabungan Muamalat berbagi Rejeki pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1	a. Media elektronik	3	3,12 %
2	b. Media cetak	24	25 %
3	c. Pelayanan secara langsung	69	71,87 %
	Jumlah	96	100 %

Dari tabel di atas menerangkan bahwa tanggapan nasabah mengenai pemahaman nasabah dalam mengetahui Program tabungan Muamalat Berbagi Rejeki melalui beberapa media yang digunakan bank dalam pemasaran untuk memperkenalkan produk tersebut kepada nasabah. Nasabah yang menjawab mengetahui program tersebut melalui media elektronik berjumlah 3,12 %, artinya melalui media elektronik nasabah masih banyak yang kurang mengetahui program tersebut dikarenakan dalam media elektronik ini pihak bank memasarkan program tersebut melalui internet, jadi masih banyak nasabah yang kurang mengaksesnya. Selain itu nasabah yang menjawab mengetahui program tersebut melalui media cetak berjumlah 25 %, artinya hanya sebagian nasabah yang mengetahui program tersebut melalui media cetak. Sedangkan nasabah yang mendapatkan pemahaman tentang program tersebut dengan pelayanan langsung berjumlah 71,87 %, artinya setiap nasabah yang melakukan transaksi pada PT. Bank Muamalat Tbk cabang Pekanbaru para karyawan/i khususnya bagian *customer service* (CS) memberikan informasi tentang program tersebut kepada nasabah.

Pemasaran yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru diatas, merupakan salah satu strategi PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Pekanbaru untuk mencapai tujuan dari Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki. Adapun tujuan dari Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pekanbaru yang hendak capai yaitu:

1. Untuk mempromosikan produk-produk PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pekanbaru yang termasuk dalam Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki diantaranya Tabungan Muamalat, Tabungan Ummat, Tabungan Arafah, dan Tabungan Ku.
2. Untuk menarik minat nasabah dalam menabung, baik nasabah baru maupun nasabah yang lama.
3. Untuk menjebatani keakrapan/kedekatan antara PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Pekanbaru dengan para nasabah.

**TABEL IV. 8**

**Tanggapan Nasabah Tentang Senang Tidaknya Mendapatkan Hadiah  
pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru**

No	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase (%)
1.	a. Senang	35	31,25 %
2.	b. Tidak senang	2	1,78 %
3.	c. Biasa saja	75	66,96%
	Jumlah	112	100%

Dari tabel di atas menerangkan tanggapan nasabah mengenai senang tidaknya mendapatkan hadiah dalam Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yang diberikan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru sebagai ucapan terimakasih atas kerjasama dalam hubungan kemitraan (*partneurship*). Nasabah yang menjawab senang berjumlah 31,25 %, artinya hanya sebagian nasabah saja yang merasa senang dengan pemberian hadiah dalam Program Tabungan

Muamalat Berbagi Rejeki pada PT. bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru. Karena nasabah menganggap hadiah merupakan pemberian yang membuat hati mereka senang. Selain itu nasabah yang menjawab tidak senang berjumlah 1,78 %, artinya sebagian kecil nasabah yang merasa tidak senang dengan pemberian hadiah dalam Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki pada PT. bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru. Sedangkan nasabah yang menjawab biasa saja berjumlah 66,96 %, artinya lebih dari setengah jumlah nasabah yang dijadikan sampel menjawab biasa saja karena nasabah menganggap hadiah tidak memiliki makna bagi mereka atau nasabah kurang merespon hadiah yang diberikan oleh PT. bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru tersebut.

Berikut ini merupakan tanggapan nasabah tentang sudah sesuai kah undian berhadiah yang diberikan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru dalam pelaksanaan undian berhadiah melalui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki. hal ini dapat kita lihat dalam tabel berikut ini:

**TABEL IV. 9**

**Tanggapan nasabah Mengenai Hadiah Yang Diberikan**

**PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru**

<b>No</b>	<b>Alternatif Jawaban</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
1.	a. Sudah	76	70,37 %
2.	b. Belum	4	3,70 %
3.	c. Ragu	28	25,92 %
	Jumlah	108	100 %

Berdasarkan tabel di atas, tanggapan nasabah tentang hadiah yang diberikan apakah sudah sesuai dengan prinsip syari'ah, yang menjawab sudah sebesar 70,37 % dengan alasan bahwa hadiah yang diberikan oleh Bank Muamalat melalui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki sudah memenuhi prosedur yang ada sehingga nasabah beranggapan tidak ada kesenjangan di dalam pelaksanaannya. Selain itu, nasabah yang menjawab belum berjumlah 3,70 % dengan alasan karena masih banyak nasabah yang kurang beruntung untuk mendapatkan hadiah tersebut disebabkan prosedurnya sangat sulit. Sedangkan nasabah yang menjawab ragu berjumlah 25,92 % dengan alasan nasabah kurang memahami tentang hadiah yang diberikan oleh Bank Muamalat melalui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki, sehingga nasabah tidak mengetahui bagaimana prosedur pelaksanaannya apakah sudah sesuai dengan prinsip syari'ah atau belum.

### **C. Analisis**

Untuk mempertahankan eksistensi suatu bank, bank akan mengeluarkan berbagai cara agar bank tersebut tetap eksis. Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, banyak cara dilakukan oleh bank dalam mempertahankan eksistensinya, salah satunya memberikan balas jasa. Hal ini bisa berbentuk bunga, bagi hasil, hadiah, pelayanan dan jasa lainnya dan mengeluarkan program-program baru sebagai penunjang dari produk yang

telah ada. Hal ini lah yang dilakukan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru dalam mempertahankan eksistensinya. Melalui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki. Program ini merupakan program undian berhadiah yang diselenggarakan PT. Bank Muamalat Tbk untuk nasabah dengan kriteria tertentu, yang pengundiannya dilakukan dua kali dalam satu tahun.<sup>3</sup>

Dalam Islam hadiah adalah pemberian dari seseorang kepada orang lain yang dimaksudkan untuk mengagungkan atau rasa cinta. Karena dengan hadiah diberikan dapat menimbulkan rasa cinta dan kasih sayang sesama umat. Hal seperti ini diperbolehkan selagi tidak melanggar syari'at Islam<sup>4</sup>. Karena Islam sebagai agama merupakan konsep yang mengatur kehidupan manusia secara komprehensif dan universal, baik dalam hubungan dengan sang pencipta (*habluminallah*) maupun hubungana sesama manusia (*hablumminannas*). Ada tiga pilar pokok dalam ajaran Islam, yaitu sebagai berikut:

1. Aqidah: komponen ajaran Islam yang mengatur tentang keyakinan atas keberadaan dan kekuasaan Allah sehingga harus menjadi keimanan seorang muslim manakala melakukan berbagai aktivitas di muka bumi semata-mata untuk mendapatkan keridhohan Allah sebagai khalifah yang mendapat amanah dari Allah.
2. Syari'ah: komponen ajaran islam yang mengatur tentang kehidupan seorang muslim baik dalam bidang ibadah (*habluminallah*) maupun

---

<sup>3</sup>Nova Ulina, Personalia, *PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru*, Wawancara, Tanggal 20 Maret 2011.

<sup>4</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 211.

dalam bidang muamalah (*hablumminannas*) yang merupakan aktualisasi akidah yang menjadi keyakinannya. Sementara itu, muamalah sendiri meliputi berbagai bidang kehidupan antara lain yang menyangkut ekonomi atau harta dan perniagaan disebut muamalah amalia.

3. Akhlak: landasan perilaku dan kepribadian yang akan mencirikan dirinya sebagai seorang muslim yang taat berdasarkan syari'ah dan aqidah yang menjadi pedoman hidupnya sehingga disebut memiliki *akhlaqul karimah* sebagaimana hadist Nabi yang menyakan “ tidaklah sekiranya Aku diutus kecuali untuk menjadikan *akhlaqul karimah*.”

Dalam segenap aspek kehidupan bisnis dan transaksi, Islam mempunyai sistem perekonomian yang berbasis nilai-nilai dan prinsip-prinsip syari'ah yang bersumber dari al-Qur'an dan Hadist. Pada akhir ini banyak muncul dan tersebar fenomena aneh disekitar masyarakat kita. Semua itu adalah tiruan dari masyarakat barat. Salah satu fenomena tersebut adalah adanya hadiah besar yang diberikan bagi orang-orang yang mengikutinya.

Sebenarnya masalah seperti ini sudah banyak dipertanyakan mengenai hukum syariatnya. Tetapi, orang-orang merasa bingung. Karena, banyak para mufti yang berbeda pendapat dalam memberikan jawaban, ada yang menghalalkan dan ada yang mengharamkannya.



## 1. Hukum Hadiah Dalam Islam<sup>5</sup>

### a. Bentuk Yang Diperbolehkan Syari'at

Menurut Yusuf Qardhawi hadiah-hadiah yang bertujuan sebagai motivasi dan mengajak kepada ilmu pengetahuan dan amal shaleh, hal semacam ini diperbolehkan dalam syara'. Hal ini dipertegas dengan perbuatan nabi juga sering memberikan hadiah tertentu kepada para sahabat yang telah berhasil melakukan pelayanan untuk islam seperti yang diriwayatkan oleh bukhari dan urwah.

Bentuk hadiah seperti ini adalah disediakan kepada orang-orang yang memenuhi syarat-syarat tertentu. Apabila ada orang yang telah memenuhi syarat sesuai dengan panitia khusus, maka ia berhak mendapatkan hadiah tersebut. Misalnya hadiah yang disediakan bagi pemenang dalam perlombaan dalam menghafal al-Qur'an atau hadiah yang dipersiapkan bagi yang berprestasi dalam studi. Bisa juga dalam bidang keislaman, keilmuan, sastra, dan lain sebagainya. Asalkan berfungsi untuk memotivasi dalam persaingan yang diperbolehkan oleh syara' dan perlombaan dalam kebaikan. Hadiah seperti ini diperbolehkan dan tidak ada perdebatan mengenai hukumnya.

---

<sup>5</sup>Yusuf Qardhawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002), Jilid III, h. 499.

## b. Bentuk Yang Diharamkan Tanpa Adanya Perbedaan Pendapat

Bentuk yang tidak diragukan keharamannya adalah jika orang yang membeli kupon dengan harga tertentu, banyak atau sedikit, tanpa ada gantinya melainkan hanya untuk ikut serta dalam memperoleh hadiah yang disediakan berupa mobil, emas, atau lainnya. Bahkan, hal seperti ini termasuk larangan serius (bagi yang melakukan dianggap telah melakukan dosa besar). Karena, termasuk perbuatan judi yang dirangkaikan dengan khamar (minuman keras) dalam al-Qur'an. Perbuatan ini merupakan perbuatan keji sebagaimana dsisebutkan dalam firman Allah dalam surah al-Maa'idah ayat 90 yang berbunyi:



Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.* (Q.S al-Maa'idah: 90)<sup>6</sup>.

<sup>6</sup>Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, h. 124.

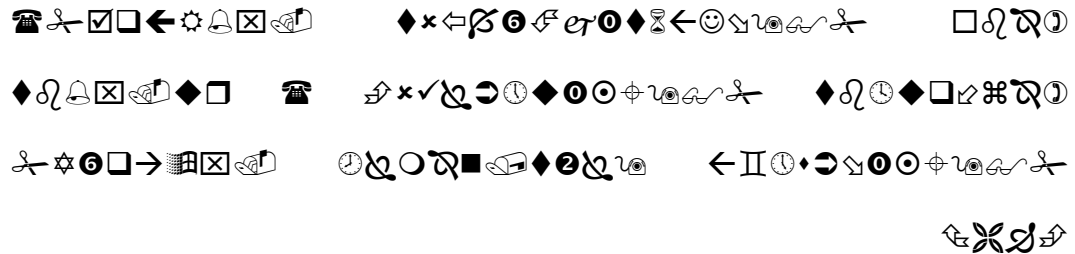
Dari firman Allah diatas sudah sangat jelas bahwa islam mengharamkan perjudian karena perjudian akan membiasakan manusia mencari keuntungan tanpa mau melakukan usaha dan hanya menggantungkan nasib. Untuk menjadi orang yang, mereka tidak mau berusaha dan tidak melalui jalan yang sudah menjadi *sunnatullah* yang telah diketahui oleh manusia.

### **c. Bentuk Yang Masih Diperselisihkan**

Bentuk undian yang masih diperselisihkan hukumnya adalah berupa kupon yang diberikan kepada seseorang sebagai ganti dari pembelian barang dari sebuah toko. Atau, karena membeli bensin di sebuah pom bensin. Atau, mengikuti pertandingan bola dengan membayar tiket masuk disertai dengan pembelian kupon.

Dalam menghukumi kupon semacam ini ada perbedaan pendapat dikalangan ulama. Karena para konsumen demi mendapatkan kupon tersebut agar bisa ikut undian berhadiah mereka membeli barang secara berlebihan untuk dapat mengumpulkan kupon. Sebagian besar ulama zaman sekarang memperbolehkan model semacam ini meskipun belum ditemukan alasan mereka dalam hal ini. Sebagian mereka mengatakan bahwa “setiap muamalah asal hukum adalah boleh selama tidak ada nash yang jelas-jelas mengharamkannya”.

Sebagaimana firman Allah SWT yang berbunyi:

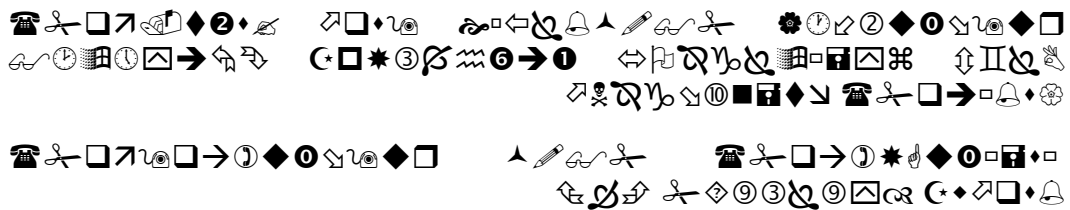


Artinya: *Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah Saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.*

Berdasarkan penjelasan hukum hadiah dalam Islam di atas menurut Yusuf Qhardhawi hadiah-hadiah yang bertujuan sebagai motivasi dan mengajak kepada ilmu pengetahuan dan amal sholeh, dan memenuhi syarat-syarat tertentu yang ditentukan oleh panitia pelaksana, hal semacam ini diperbolehkan dalam syara'. Hal ini dipertegas dengan perbuatan nabi juga sering memberikan hadiah tertentu kepada para sahabat yang telah berhasil melakukan pelayanan untuk islam. Maka undian berhadiah dalam Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yang dilaksanakan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru hukumnya di perbolehkan oleh syara'. Karena dalam Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut bertujuan untuk memotivasi dan menumbuhkan minat nasabah dalam menabung, serta sebagai ungkapan ucapan terimakasih bank dalam hubungan kemitraan, sehingga hal ini dapat menyenangkan hati nasabahnya. Ini

lah yang menjadi pijakan penulis untuk memberikan suatu jawaban dari kebolehnya dilaksanakan pemberian hadiah pada Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki, Selain itu juga pendapat penulis ini dipertegas dengan firman Allah SWT dan hadist Nabi yang berbunyi:

Firman Allah yang berbunyi:



Artinya: *“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”*.(an-Nisaa’: 9)<sup>7</sup>

Firman Allah SWT di atas bawasannya memerintahkan kita untuk bersiap-siap dan antisipasi masa depan keturunan, baik secara rohani (iman/taqwa) maupun secara ekonomi harus dipikirkan langkah-langkah perencanaannya. Salah satu langkah perencanaan adalah dengan menabung. Karena menabung merupakan salah satu tujuan Bank Muamalat dalam Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki tersebut.

<sup>7</sup>Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, h. 79.

Hadist Nabi Muhammad SAW yang berbunyi:

عن أبي هريرة                      صلى الله عليه وسلم                      : تهادوا فان الهدية تذهب وحر  
جارتها

Artinya: *Dari Abu Hurairah Rasulullah bersabda : “saling memberi hadiahlah kamu, karena hadiah itu dapat menghilangkan perasaan tidak enak di hati. Dan janganlah seseorang merasa tidak enak ketika memberi hadiah dengan sesuatu yang tidak berharga”.* (H.R. Bukhari)<sup>8</sup>.

حدثنا إبراهيم بن المنذر حدثنا معن قال حدثني إبراهيم بن طهمان عن محمد بن زياد  
عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : كان رسول الله صلى الله عليه و سلم إذا أتى  
بطعام سأل عنه (أهدية أم صدقة ) . فإن قيل صدقة . قال لأصحابه (        ) .  
يأكل وإن قيل هدية ضرب بيده صلى الله عليه و سلم فأكل معهم

Artinya : *“Abu Hurairah menyatakan, bahwa Rasulullah apabila diberi makanan, beliau selalu menanyakan kepada si pemberi hadiah apakah pemberian itu hadiah atau sedekah. Jika pemberian itu sedekah, Rasul tidak memakannya dan menyuruh para sahabat untuk memakan hadiah dimaksud. Jika dinyatakan pemberian itu adalah hadiah, Rasulullah menepukkan tangannya dan makan bersama sahabat “.* (HR. Bukhari)<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup>Imam Bukhari, *Op. Cit*, h. 711.

<sup>9</sup>*Ibid*, h. 215

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah penulis memaparkan pembahasan tentang pelaksanaan program tabungan muamalat berbagi rejeki menurut perspektif ekonomi islam (study pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru). Maka pada bab ini penulis menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki adalah program undian berhadiah yang diselenggarakan PT. Bank Muamalat Tbk untuk nasabah dengan kriteria tertentu, yang pengundiannya dilakukan dua kali dalam satu tahun. Adapun kriteria hadiah dalam Program tabungan Muamalat Berbagi rejeki tergolong seperti, Grand Prize 1 Honda Odyssey, Main Prize 2 Honda Jazz, Reguler 70 Paket Umrah, dan Hiburan 200 Koin Emas @ 5 gram, dan Tabungan haji Arafah @ Rp 1 juta. Dan produk-produk Bank Muamalat yang termasuk dalam kategori penghimpun dana diantaranya Tabungan Muamalat, Tabungan Ummat, Tabungan Ummat Junior, Shar-E, Tabungan Haji Arafah, dan Tabungan Ku.
2. Respon nasabah tentang Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki sudah terlaksana dengan baik sesuai prosedur yang ada. Hal ini dapat penulis lihat dari angket yang disebarkan penulis kepada responden di lapangan. Dan dalam pelaksanaan program tersebut bank juga melakukan pemasaran guna

memperkenalkan program tersebut, karena pemasaran sangat penting untuk dilakukan dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat akan suatu produk dan jasa.

3. Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki merupakan undian berhadiah, tinjauan ekonomi Islam tentang hal ini banyak para mufti yang berbeda pendapat. Menurut Yusuf Qhardhawi hadiah-hadiah yang bertujuan sebagai motivasi dan mengajak kepada ilmu pengetahuan dan amal sholeh, hal semacam ini diperbolehkan dalam syara'. Bentuk hadiah seperti ini adalah disediakan kepada orang-orang yang memenuhi syarat-syarat tertentu. Apabila ada orang yang telah memenuhi syarat sesuai dengan panitia khusus, maka ia berhak mendapatkan hadiah tersebut. Dari itu, pemberian hadiah pada Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki yang dilaksanakan oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru diperbolehkan syara' sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Yusuf Qhardhawi, karena salah satu tujuan dari program tersebut untuk memotivasi nasabah dalam menabung dan untuk ucapan terimakasih atas hubungan kerjasama kemitraan.



## 1. Saran

Dari hasil analisis dan penarikan kesimpulan sebelumnya, penulis akan mengemukakan beberapa saran kepada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru sebagai berikut:

1. Karena salah satu konsep pelaksanaan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki merupakan untuk memotivasi nasabah dalam menabung, maka pihak bank harus lebih menjaga kepercayaan dan lebih meningkatkan pelayanan kepada nasabah dan masyarakat umumnya. Agar nasabah merasa nyaman dengan menitipkan dananya di bank tersebut.
2. Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki merupakan strategi bank dalam mempertahankan eksistensi produk yang ada, maka dalam mensosialisasikan atau memasarkan program tersebut harus lebih ditingkatkan lagi, agar nasabah mengetahui program tersebut. Sehingga apa yang menjadi tujuan dapat tercapai dengan baik.
3. Penulis menyarankan kepada pihak manajemen bank agar lebih meringankan dalam syarat pemberian poin, dimana dalam ketentuannya nasabah yang berhak mendapat 1 (satu) poin yaitu nasabah yang mempunyai nominal tabungan minimal 3 juta dan kelipatannya, tentunya hal ini meminimkan kesempatan bagi nasabah lain yang memiliki saldo tabungan rendah dari ketentuan tersebut untuk dapat ikut serta dalam program tabungan muamalat berbagi rejeki.

## DAFTAR PUSATAKA

- Abdullah. 2006. *Syarah Bulughul Mahram*. Jilid Kelima. Jakarta: Pustaka Azzam
- Al-Arif, M. Nur Rianto. 2010. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syari'ah*. Bandung: Alfabeta
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2003. *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek*. Cet. Kesatu. Jakarta: Gema Insani Pers
- Ascarya. 2008. *Akad Dan Produk Bank Syari'ah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Bakry, Nazar. 1994. *Problematika Fiqh Islam*. Edisi I. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Brosur PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk
- Departemen Agama RI. 2002. *Al-Qur'an Terjemahnya*. Jakarta: CV Darus Sunnah
- Firdaus, Muhammad. Dkk. .2005. *Dasar Dan Strategi Pemasaran Syari'ah*. Jakarta: Renaisan
- Imam Abdullah Ibnu Abdurrahman ad-Dharami. 2004, *Sunan ad-Dharami*. Jilid dua. Mesir : Darul Hadist
- Imam Abu daud. 1994. *Sunan Abi Daud*. Juz III. Beirut: Dar al-Fikr
- Imam Bukhari. 2004. *Shaheh Bukhar*. Jilid 1-3. Pakistan: Dar Ibnu Hisyam
- Imam Turmuzi. 1994. *Sunan at-Tirmzi, Juz 4*
- Hasan, Ali, 2003. *Masail Fiqiyah*. Edisi Revisi. Cet. Ke-4. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Karim, Adi Warman. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*. Edisi Ketiga. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Karim, Helmi. 2002. *Fiqih Muamalah*. Cetakan Ketiga. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 2004. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta:PT. Raja Grafindo
- \_\_\_\_\_. 2006. *Dasar-Dasar Perbankan*. Cet. Kesatu. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- \_\_\_\_\_. 2010. *Majemen Perbanka*. Jakarta : Rajawali Pers. 2010
- Kotler, Philip. 1988. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Keenam. Jakarta: Erlangga
- Muhamad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil Dan Profit Margin Pada Bank Syari'ah*. Cetakan Kedua. Edisi Revisi. Yogyakarta: UII Press

- Nova Ulina. Personalia. *PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru*. Wawancara. Tanggal 7 Februari 2011
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional. 2007. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka
- Rasyid, Sulaiman. 2008. Cet. Keempat. *Fiqih Islam (Hukum Fiqih Lengkap)*. Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2007
- Rifa'i, Moh. 1978. *Fiqih Islam Lengkap*. Semarang: PT. Karya Toha Putra
- Tadjoedin, Achmad Ramzi. Dkk. 1992. *Berbagai Aspek Ekonomi Islam*. Cet. Pertama. Yogyakarta. P3EI FE UII dan Tiara Wacana Yogya
- Suhendi, Hendi. 2008. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Sumitro, Warkum. 1997. *Azaz-Azaz Perbankan Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait ( MAMUI dan TAKAFUL) Di Indonesia*. Cet. Ke-2. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1997
- Soemitro, Andri. 2010. Cet. Kedua. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syari'ah*. Jakarta: Kencana
- Syafe'i, Rachmad. 2001. *Fiqih Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia
- Tim Penyusun. 1992. *Pedoman Operasional Bank Muamalat (POBM)*. Jakarta: PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk
- Undang-Undang Perbankan. Jakarta: Sinar Grafika
- Wasilah, Sri Nurhayati. 2008. *Akuntansi Syari'ah Di Indonesia*. Edisi Kedua. Jakarta: Salemba Empat, 2008

## DAFTAR TABEL

Tabel 1	: Perkembangan Jumlah Nasabah Dalam Penghimpunan Dana PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru tahun 2006-2010.....	59
Tabel 2	: Klasifikasi Kriteria Hadiah .....	62
Tabel 3	: Tanggapan Nasabah Tentang Pengetahuan Nasabah Terhadap Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki.....	65
Tabel 4	: Tanggapan Nasabah Terhadap Produk-Produk Yang Termasuk Dalam Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru .....	66
Tabel 5	: Tanggapan Nasabah Tentang Sudah Berapa Lama Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki Dilaksanakan.....	67
Tabel 6	: Tanggapan Nasabah Tentang Prosedur Pelaksanaan Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru .....	68
Tabel 7	: Tanggapan Nasabah Melalui Media Apa Nasabah Mengetahui Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru .....	70
Tabel 8	: Tanggapan Nasabah Tentang Senang Tidaknya Mendapatkan Hadiah Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru.....	72
Tabel 9	: Tanggapan Nasabah Tentang Hadiah Yang Diberikan Oleh PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru .....	73

## BIOGRAFI PENULIS



**TRI WARITA**, lahir di Perlanaan 11 Juni 1989. Anak dari Bapak Zainun Abidin Tanjung dan Ibu Mesrah Br Torus. Lahir di Perlanaan Kec. Bosar Maligas Kabupaten Asahan. Pendidikan SDN 036 E. Laut Sumatra Utara pada tahun 1995-2001, kemudian melanjutkan pendidikan SMPN BandarSumatra Utara pada tahun 2001-2004, MAS YPI Al-Qosimiyah Sorek Satu Kec. Pangkalan Kuras Kab. Pelalawan pada tahun 2004-2007. Menyelesaikan Studi Program SI di Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau pada tahun 2007-2011.

Berkat rahmat Allah SWT, tahun 2011 penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan judul “Pemberian Hadiah Pada Program Tabungan Muamalat Berbagi Rejeki Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Pekanbaru)” di bawah bimbingan Bapak Zulfahmi Nur, MA dan dinyatakan lulus setelah mengikuti ujian sarjana pada tanggal 07 Juni 2011 dengan menyandang gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI).