

**BAB I**  
**PENDAHULUAN**

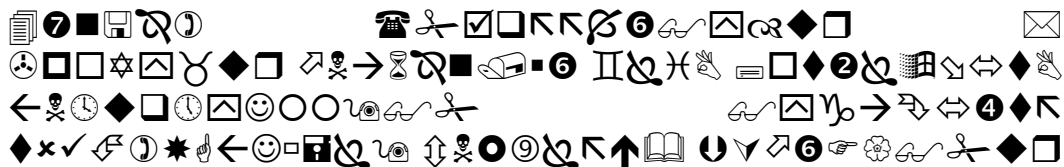
**A. Latar Belakang Masalah**

Firman Allah swt :

لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ  
اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ

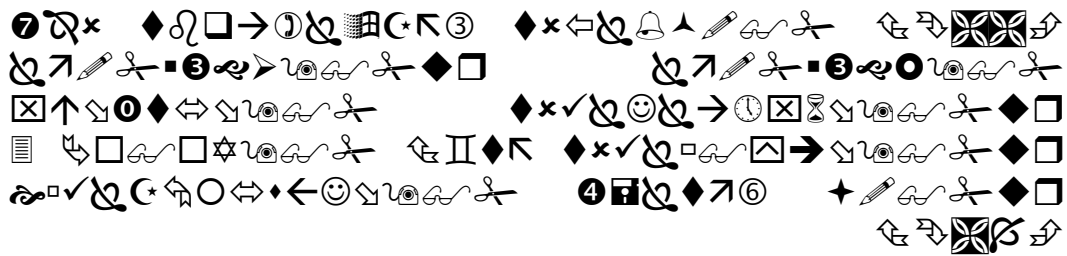
Artinya: “Kamu tidak akan memperoleh kebaikan, sebelum kamu menginfakkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apa pun yang kamu infakkan, tentang hal itu sungguh, Allah Maha Mengetahui.”  
(QS. Ali Imran (3) : 92)<sup>1</sup>

Salah satu jalan kebaikan yang Allah sediakan bagi manusia adalah bersedekah di jalan-Nya dengan harta yang dia cintai kepada orang lain. Sedekah seperti ini sangat dianjurkan oleh agama, bahkan menjadi syarat untuk memperoleh kebaikan, sebagaimana yang telah dijelaskan oleh ayat diatas. Al Bazar meriwayatkan dari Hamzah bin Abdullah bin Umar, dia berkata bahwa: Abdullah berkata, “Telah disampaikan kepadaku ayat ini. Maka saya teringat pada rezeki yang telah diberikan Allah kepadaku.”<sup>2</sup>



<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Mushaf Al-Qur'an dan Terjemah*, (Jakarta Timur: CV. Pustaka Al-Kautsar, 2009), h. 62

<sup>2</sup> Muhammad Nasib ar-Rifa'I, *Taisiru al-Aliyyul Qadir li Ikhtishari Tafsir Ibnu Katsir Jilid 1*, (Depok: Gema Insani, 2008), Cet. Ke-14, h. 547



Artinya: “Dan bersegeralah kamu mencari ampunan dari Tuhan-mu dan mendapatkan surga yang luasnya seluas langit dan bumi yang disediakan bagi orang-orang yang bertakwa. (Yaitu) orang-orang yang berinfak, baik di waktu lapang mau pun sempit...” (QS. Ali Imran (3) : 133-134)<sup>3</sup>

Menurut Ibnu Katsir, yang dimaksud dengan kebaikan disini adalah surga atau kebaikan dari Allah swt secara umum. Sebagaimana neraka disediakan bagi orang-orang kafir, maka Allah swt menyediakan surga yang luasnya seluas langit dan bumi bagi orang yang bergegas dalam melakukan kebaikan dan bersegera dalam meraih kedekatan Allah, dan menaati Allah swt dengan berinfak baik di waktu lapang mau pun sempit untuk memperoleh ridha-Nya. Yakni pada saat sulit dan lapang, saat giat dan malas, saat sehat dan sakit, dan dalam segala hal dan keadaan.<sup>4</sup>

Dalam Islam, sedekah dibagi menjadi dua jenis, yaitu sedekah wajib dan sedekah sunnah. Di antara sedekah yang sunnah adalah wakaf, hibah, dan wasiat. Ketiga jenis sedekah tersebut memiliki pengertian dan aturan masing-masing. Apabila seseorang menyedekahkan suatu barang untuk dimanfaatkan saja sementara barang itu tetap ada, maka perbuatan itu disebut wakaf; apabila dia memberikan suatu barang kepada orang lain untuk dimiliki, maka perbuatan itu

<sup>3</sup> Ibid, h. 67

<sup>4</sup> Muhammad Nasib ar-Rifa’I, *Taisiru al-Aliyyul Qadir li Ikhtishari Tafsir Ibnu Katsir Jilid 1*, (Depok: Gema Insani, 2008), Cet. Ke-14, h. 582

disebut hibah; sedangkan apabila ia menderma dengan harta setelah meninggal atau perintah untuk mengurus sesuatu sepeninggalannya, maka perbuatan itu disebut wasiat.<sup>5</sup>

Dalam sebuah hadits, Dari Abu Hurairah r.a. Bahwa :

إذا مات الإنسان انقطع عمله إلا من ثلاث: صدقة جارية، أو علم ينتفع به، أو ولد يدعو له (رواه مسلم)

*Rasulullah Shallallahu Alaihi wa Sallam* bersabda, "Apabila seseorang mati, Maka putuslah amalnya kecuali tiga perkara. Yaitu: amal jariyah, ilmu yang diambil manfaatnya, dan anak saleh yang mendoakan orang tuanya." (HR. Muslim)<sup>6</sup>

Hadits ini menyebutkan bahwa shadaqah jariyah merupakan salah satu amal yang akan selalu mengalir manfaat dan pahalanya. Sedangkan inti dari shadaqah jariyah, sebagaimana disebutkan oleh ulama fikih adalah wakaf, karena manfaatnya berlangsung lama dan bisa diberdayakan oleh masyarakat umum.<sup>7</sup>

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ أَصَابَ عُمَرُ بِخَيْرِ أَرْضٍ فَأَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ أَصَبْتُ أَرْضًا لَمْ أَصِبْ مَالًا قَطُّ أَنْفَسَ مِنْهُ فَكَيْفَ تَأْمُرُنِي بِهِ قَالَ "إِنْ شِئْتَ خَبَسْتِ أَصْلَهَا وَتَصَدَّقْتِ بِهَا" فَتَصَدَّقَ عُمَرُ أَنَّهُ لَا يَبَاعُ أَصْلُهَا وَلَا يُوْهَبُ وَلَا يُورَثُ، فِي الْفُقَرَاءِ وَالْقُرْبَى وَالرَّقَابِ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَالضَّيْفِ وَابْنِ السَّبِيلِ وَلَا جُنَاحَ عَلَيَّ مَنْ وَلِيَهَا أَنْ يَأْكُلَ مِنْهَا بِالْمَعْرُوفِ أَوْ يُطْعِمَ صَدِيقًا غَيْرَ مَتَمَوْلٍ فِيهِ.

*"Ibnu Umar r.a mengatakan bahwa Umar r.a memperoleh sebidang tanah di Khaibar, lalu dia datang kepada Nabi saw. Untuk meminta fatwa mengenai tanah tersebut, kemudian ia mengatakan (kepada Rasulullah), "Ya Rasulullah! saya telah mendapatkan sebidang tanah di Khaibar. Saya belum pernah memperoleh*

<sup>5</sup> Syaikh Muhammad bin Shalih al-Utsaimin, *Panduan Wakaf, Hibah, dan Wasiat Menurut Al-Quran dan As-Sunnah*, ( Jakarta : Pustaka Imam Asy-Syafi'I, 2008 ), Cet. ke-1, h. ix

<sup>6</sup> Imam Muslim: *Shahih Mulim Beirut Dar-Ihya' Al-Arabi*,Tth Juz.4. H.2065

<sup>7</sup> Mundzir Qahaf, *Manajemen Wakaf Produktif*, (Jakarta Timur: Khalifa, 2007), Cet. ke-3, h. ix

*harta yang lebih bernilai bagi saya daripada tanah tersebut, lalu apa yang Anda sarankan kepada saya?” Rasulullah bersabda, “Jika kau mau, sebaiknya kau pertahankan harta yang pokok (tanah tersebut) lalu kau sedekahkan hasilnya.” (HR. An-Nasa’i)<sup>8</sup>*

Maka, Umar pun menyedekahkan penghasilan tanah tersebut. Tanah tersebut tidak dijual, dibeli, diwariskan, dan dihibahkan. Umar menyedekahkan penghasilan tanah tersebut kepada orang-orang fakir, sanak-kerabat, para budak, untuk fisabilillah, ibnu sabil, dan tamu. Orang yang mengurus tanah tersebut tidak dilarang memakan sebagian hasil tanamannya dalam batas-batas yang baik atau dia berikan kepada temannya tanpa dijualnya. Menurut peringkas, hadits ini merupakan landasan hukum wakaf dalam berbagai kebaikan.<sup>9</sup>

Kata “Wakaf” atau “*Wacf*” berasal dari bahasa Arab “*Waqafa*”. Asal kata “*Waqafa*” berarti “menahan” atau “berhenti” atau “diam di tempat” atau “tetap berdiri”.<sup>10</sup>

Sejak awal, perbincangan tentang wakaf kerap diarahkan kepada wakaf benda tidak bergerak seperti tanah, bangunan, pohon untuk diambil buahnya dan sumur untuk diambil airnya, sedang wakaf benda bergerak baru mengemuka belakangan.

Di antara wakaf benda bergerak yang ramai dibicarakan belakangan adalah wakaf yang dikenal dengan istilah *cash waqf*. *Cash waqf* diterjemahkan dengan wakaf tunai, namun kalau menilik objek wakafnya, yaitu uang, lebih tepat

---

<sup>8</sup> Sunan An-Nasa’i, *Beirut Dar al-Kutub Al-Ilmiah*, Beirut, 1991. Juz. 4 h. 94

<sup>9</sup> Muhammad Nasib ar-Rifa’i, *Taisiru al-Aliyyul Qadir li Ikhtishari Tafsir Ibnu Katsir Jilid 1*, (Depok: Gema Insani, 2008), Cet. Ke-14, h. 547

<sup>10</sup> Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia*, (Jakarta: PT. Mahmud Yunus Wa Dzurriyyah: 2010), h. 505

kiranya kalau *cash waqf* diterjemahkan dengan wakaf uang. Wakaf tunai atau wakaf uang adalah wakaf yang dilakukan seseorang, sekelompok orang, dan lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai.<sup>11</sup>

Pada zaman kejayaan Islam, wakaf sudah pernah mencapai kejayaan walaupun pengelolaannya masih sangat sederhana. Pada abad ke-8 dan ke-9 Hijriyyah dipandang sebagai zaman keemasan perkembangan wakaf. Pada saat itu, wakaf meliputi berbagai benda, yakni masjid, mushalla, sekolah, tanah pertanian, rumah, toko, kebun, pabrik roti, bangunan kantor, gedung pertemuan dan perniagaan, bazaar, pasar, tempat pemandian, tempat pemangkas rambut, gedung beras, pabrik sabun, pabrik penetasan telur dan lain-lain.

Dari data di atas jelas bahwa masjid, mushalla, sekolah hanyalah sebagian dari benda yang diwakafkan. Sudah menjadi kebiasaan waktu itu bahwa Sultan (penguasa) pada saat itu selalu berusaha untuk mengekalkan dan mendorong orang untuk mengembangkan wakaf terus-menerus.

Kebiasaan berwakaf tersebut diteruskan sampai sekarang di berbagai Negara sesuai perkembangan jaman, sehingga sepanjang sejarah Islam, wakaf telah berperan sangat penting dalam pengembangan kegiatan-kegiatan sosial ekonomi dan kebudayaan masyarakat Islam. Melalui wakaf, telah terfasilitasinya para sarjana dan mahasiswa dengan sarana dan prasarana yang memadai dan mereka bisa melakukan berbagai kegiatan riset dan menyelesaikan studi mereka.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Direktorat Pemberdayaan Wakaf, *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*, (Jakarta: 2007 ), Cet. ke-4, h. 3

<sup>12</sup> Direktorat Pemberdayaan Wakaf, *Fiqih Wakaf*, (Jakarta: 2007), Cet. ke-5, h. 91-92

Wakaf tunai merupakan salah satu usaha yang tengah dikembangkan dalam rangka meningkatkan peran wakaf dalam bidang ekonomi. Karena wakaf tunai memiliki kekuatan yang bersifat umum di mana setiap orang bisa menyumbangkan harta tanpa batas-batas tertentu. Demikian juga fleksibilitas wujud dan pemanfaatannya yang dapat menjangkau seluruh potensi untuk dikembangkan di wilayah Indonesia pada umumnya, dan di wilayah kota Tanjungpinang pada khususnya.

Wakaf tunai memiliki potensi yang besar bila terlaksana secara optimal di kota Tanjungpinang. Dengan jumlah penduduk Kota Tanjungpinang yang sebanyak 200.000 jiwa, diasumsikan 80% penduduk beragama Islam, yaitu sebanyak 160.000 jiwa. Bila diasumsikan hanya 30% warga yang ikut program Wakaf Tunai, yaitu sebanyak 48.000 jiwa, maka ini merupakan potensi yang besar. Misalnya warga yang sebanyak 48.000 jiwa tersebut setiap tahun masing-masing berwakaf Rp. 500.000. Maka setiap tahun akan terkumpul Rp. 24 miliar. Dengan nisbah 58:42 atau setara dengan 8%, maka bagi hasilnya setiap tahun adalah sebesar Rp. 1.920.000.000. Dan bagi hasil investasi setiap Bulan yang dapat dipergunakan untuk Ummat adalah sebesar Rp. 160 juta per Bulan.<sup>13</sup>

Sungguh potensi yang sangat luar biasa. Terutama jika dana itu diserahkan kepada pengelola profesional dan oleh pengelola, wakaf itu dapat diinvestasikan di sektor yang produktif. Dijamin jumlahnya tidak akan berkurang, tetapi bertambah bahkan bergulir.

---

<sup>13</sup> Darwis Saputra Lubis, Bendahara Badan Wakaf Indonesia Provinsi Kepulauan Riau, "Peran BWI dalam Pemberdayaan Waqaf Sebagai Pengembangan Ekonomi Ummat", Makalah Sosialisasi Wakaf Tunai, (Tanjungpinang, Hotel Aston, 2013), h. 14, t.d

Sejak awal harus disadari bahwa wakaf, tidak terkecuali wakaf tunai merupakan dana publik. Karena dana wakaf dihimpun dari masyarakat luas yang dengan suka rela menyisihkan hartanya untuk diwakafkan. Wakaf seyogyanya dimanfaatkan untuk kepentingan masyarakat luas pula. Karena itu, agar pemanfaatan wakaf untuk kepentingan luas maksimal, pengelolaannya harus dilakukan secara professional, transparan dan dapat dipertanggungjawabkan.<sup>14</sup>

Difungsikannya perbankan Syariah, tidak terkecuali Bank Muamalat Indonesia sebagai Nazhir memiliki beberapa keunggulan yang diharapkan dapat mengoptimalkan operasionalisasi harta (dana) wakaf. Pada dasarnya, perbankan merupakan lembaga penghimpun, pengelola, juga penyalur dana kepada masyarakat. Karena itu, lembaga perbankan seyogyanya memiliki kemampuan untuk menghimpun, mengelola, juga mendistribusikan dana. Terkait dengan wakaf tunai, lembaga perbankan merupakan lembaga penghimpun, pengelola, dan atau pendistribusi dana wakaf yang patut dipertimbangkan, karena memiliki jaringan kantor yang luas, berpengalaman dalam menghimpun, menyalurkan, juga mengelola dana masyarakat, memiliki jaringan-jaringan informasi dan peta distribusi, juga memiliki citra yang positif di mata masyarakat.

Sebagai lembaga yang dipercaya dapat menghimpun dana wakaf tunai, melihat prospek dan potensi wakaf tunai yang begitu besar bila terlaksana secara optimal di Kota Tanjungpinang, tentunya Bank Muamalat Cabang Tanjungpinang memiliki strategi-strategi tertentu baik yang umum maupun yang khusus, baik yang telah efektif dijalankan maupun yang masih terencana, untuk menghimpun

---

<sup>14</sup> Direktorat Pemberdayaan Wakaf, *Pedoman Pengelolaan Wakaf Tunai*, *Op.cit* h. 51

juga memasarkan produk wakaf tunai tersebut agar laku di pasaran, terkhusus di wilayah Kota Tanjungpinang.

Berangkat dari latar belakang di atas maka saya sebagai penulis tertarik untuk meneliti dan membahas tentang masalah ini dengan judul “**Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Tanjungpinang**”.

### **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini lebih terarah dan sampai kepada sasaran yang diinginkan, maka penulis membatasi permasalahan dalam penelitian ini. Karena keterbatasan penulis baik pikiran, tenaga, dana maupun keterbatasan waktu, maka penulis hanya mengkaji tentang bagaimana Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang Ditinjau Menurut Ekonomi Syariah.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pemaparan dari latar belakang diatas maka pokok permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang.
2. Apa Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang.



3. Bagaimana Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Tanjungpinang.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang.
2. Untuk mengetahui Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang.
3. Untuk memahami Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Tanjungpinang.

#### **E. Manfaat Penelitian**

1. Sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan perkuliahan pada program strata satu (S1) Fakultas Syariah dan Hukum jurusan Ekonomi Islam pada Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Sebagai bentuk sumbangsih penulis kepada Perpustakaan Fakultas maupun Universitas.
3. Sebagai wadah bagi penulis dalam mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dibangku kuliah dan menambah wawasan penulis terhadap masalah yang akan penulis teliti.

## **F. Metode Penelitian**

Secara umum, metode penelitian yang di pergunakan adalah sebagai berikut:

### **1. Jenis penelitian**

Penelitian ini dilihat dari sudut pandangnya adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu mencari data secara langsung ke lapangan untuk melihat dari dekat obyek yang diteliti, yang dalam hal ini ialah tentang bagaimana Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Tbk Cabang Tanjungpinang.

### **2. Lokasi Penelitian**

Peneliti mengambil lokasi di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang, Jl. DI. Panjaitan Blok A No. 3/3A Km. 9 Tanjungpinang, Kepulauan Riau. Alasan penulis mengambil lokasi penelitian ini karena penulis ingin mengetahui Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang. Di mana sampai saat ini PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang masih satu-satunya Lembaga Keuangan Syariah penerima wakaf uang untuk kota Tanjungpinang yang menjalin kerjasama produk wakaf tunai dengan Perwakilan Badan Wakaf Indonesia (BWI) Provinsi Kepulauan Riau. Serta lokasinya yang mudah dijangkau oleh peneliti.

### 3. Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah pimpinan dan karyawan Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang yang berjumlah 26 orang. Untuk pengambilan sampel, maka penulis mengambil keseluruhan populasi untuk dijadikan sampel (*Total Sampling*).

### 4. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

#### a. Observasi

Observasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.<sup>15</sup>

Observasi berfungsi sebagai explorasi. Dan hasil ini dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas tentang masalahnya dan mendapatkan petunjuk-petunjuk cara memecahkannya.<sup>16</sup>

Dengan metode pengamatan ini peneliti dapat mengamati bagaimana Bank Muamalat Indonesia Cabang Tanjungpinang dalam menetapkan strategi-strategi pemasaran dan menerapkannya terhadap masyarakat sekitar kota Tanjungpinang.

---

<sup>15</sup> Choid Narbuko, (dkk), *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1997), h. 70

<sup>16</sup> S. Nasution, *Metode Research (Penelitian)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 106

b. Interview (wawancara)

Wawancara dilakukan untuk mengetahui dan mendapatkan gambaran tentang informasi dan pengalaman seseorang. Dengan wawancara peneliti dapat mengetahui secara mendalam apa yang dirasakan, diketahui dan pengalaman informasi sesuai dengan data yang dibutuhkan dalam penelitian tersebut.

Wawancara yang dilakukan adalah wawancara terstruktur artinya wawancara yang penulis menetapkan sendiri pertanyaan yang akan diajukan.

Dalam hal wawancara ini, penulis secara langsung terjun ke lapangan untuk mewawancarai kepala juga karyawan PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Tanjungpinang, tentang strategi pemasaran produk wakaf tunai di PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang.

c. Analisis Dokumentasi

Metode pengumpulan data secara Dokumentasi yaitu mengumpulkan data-data atau dokumen-dokumen PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Tanjungpinang yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.

5. Analisa Data

Penelitian pada hakikatnya merupakan wahana untuk menemukan kebenaran atau untuk lebih membenarkan kebenaran. Setelah data terkumpul langkah selanjutnya adalah menganalisa terhadap fakta-fakta

dan informasi yang diperoleh dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif analitis, yaitu memberikan gambaran secara luas dan mendalam yang selanjutnya dilakukan analisa terhadap data atau literatur yang diperoleh di lapangan.

#### 6. Metode Penulisan

Setelah dilakukan analisa terhadap data atau literatur yang diperoleh di lapangan, langkah selanjutnya adalah melaporkan hasil analisa tersebut dalam bentuk laporan dengan menggunakan metode penulisan deduktif dan induktif.

Metode Penulisan Deduktif adalah suatu uraian penulisan yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah umum kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.

Sedangkan Metode Penulisan Induktif adalah suatu uraian penulisan yang diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah khusus kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.

#### **G. Sistematika Penulisan**

Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas dan menyeluruh tentang penelitian ini, maka penulis membuat sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan, membahas tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian yang digunakan dan sistematika pembahasan.

BAB II : Gambaran umum PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang, yaitu meliputi sejarah berdirinya PT. Bank

Muamalat Indonesia, visi dan misi Bank Muamalat Indonesia, struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Tanjungpinang, dan produk Bank Muamalat Indonesia.

BAB III : Merupakan pembahasan tentang Strategi Pemasaran Wakaf Tunai, yakni bagian teoritis dengan mengemukakan strategi pemasaran dalam Islam, karakteristik pemasaran Islami, prinsip-prinsip pemasaran dalam perspektif Al-Qur'an, etika marketing dalam Islam, keunggulan marketing Islami, dan konsep Wakaf Tunai yang meliputi : pengertian wakaf tunai, landasan hukum wakaf tunai, keunggulan wakaf uang, potensi dan peluang wakaf tunai, serta hambatan dan tantangan wakaf tunai.

BAB IV : Merupakan uraian dari hasil penelitian tentang Strategi Pemasaran Produk Wakaf Tunai Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang, yakni menggambarkan strategi pemasaran produk wakaf tunai pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang, faktor pendukung dan penghambat strategi pemasaran produk wakaf tunai Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang, serta tinjauan ekonomi syariah terhadap strategi pemasaran wakaf tunai.

BAB V : Merupakan bagian kesimpulan dan saran, yang berisikan kesimpulan dari inti permasalahan yang diangkat dengan disertai saran yang menunjang peningkatan mutu PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Tanjungpinang dalam menetapkan strategi pemasaran terhadap produk wakaf tunai.