

## **MOTTO**

IT FEELS DIFFICULT WHEN I FEEL I HAVE TO DO SOMETHING. BUT  
IT'S EASY WHEN I WANT IT.

(THE CUBE: KEEP THE SECRET BY ANNIE GOTTLIER)

Terasa sulit ketika saya merasa harus melakukan sesuatu. Tetapi menjadi mudah  
ketika aku menginginkannya. (The Cube: Keep The Secret dari Annie Gottlier)

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya tulis ini kupersembahkan untuk:

Teruntuk kedua orang tua saya tercinta, Ibu Kandung saya SITI HALIMAH dan ALM. Bapak Kandung saya M.YUSUF AMIN, serta Bapak. Midi Hasyim dan Ibu Istiharah yang selalu membimbing dan mendoakan dengan penuh ketulusan, yang telah berjuang dengan penuh keikhlasan, yang telah memberikan segala kasih sayangnya dengan penuh rasa ketulusan..

\*\*\*

Teruntuk Kakak Kandung saya tersayang M.Sholeh Hanifah, M.Abi Ya'la. M.Zamzami dan Adik saya Muhammad Balya Aminuddin dan Kakak-kakak Ipar saya Zakiyah Maulidah, Dewi Nuril Afifah, Isnaini, yang selalu memberikan motivasi dan semangat selama penyusunan skripsi ini.

\*\*\*

Teruntuk dosen pembimbing saya Bapak Dr. Ahmad Syakur, M.El dan Pak Syaiful Bahri M.HI yang senantiasa membimbing, mengingatkan, menegur dan memotivasi dalam mengerjakan skripsi.

\*\*\*

Teruntuk sahabat-sahabat dan teman dekat saya Eni Sulistyorini, May Shelfi P.I, Afifatun Azizah, Siti Nur Aida, Azharul Munir, Nurlia Khamida, Dian Ervina bersedia berbagi ilmu dan wawasan, yang senantiasa memberikan dukungan, motivasi, serta waktunya untuk membantu terselesaikannya skripsi ini.

\*\*\*

Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih untuk semua yang telah diberikan, semoga dapat menjadi pelajaran bagi kami kelak nanti.

\*\*\*

## ABSTRAK

SITI AISYAH, Dosen Pembimbing Ahmad Syakur, M.E.I dan Syaiful Bahri M.HI: Peran Pemberian Hadiah Langsung Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Program Pilih Hasanahmu Di BNI Syariah Kantor Cabang Kediri, Ekonomi Syariah, Syariah, IAIN Kediri, 2019.

Kata Kunci:Hadiah Langsung, Keputusan Nasabah, BNI Syariah Kantor Cabang Kediri.

Bank memiliki strategi untuk mempertahankan eksistensinya. Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam upaya mengkomunikasikan suatu produk kepada konsumen. Keputusan nasabah merupakan tindakan-tindakan dan hubungan sosial untuk memperoleh dan menggunakan barang-barang serta jasa melalui pertukaran atau pembelian yang diawali dengan proses pengambilan keputusan yang menentukan tindakan-tindakan tersebut. Hadiah Langsung adalah hadiah yang diberikan oleh Bank kepada Nasabah secara langsung tanpa adanya undian. Hadiah Langsung merupakan strategi promosi yang terdapat pada program Pilih Hasanahmu yang ada pada BNI Syariah Kantor Cabang Kediri. Adapun tujuan penelitian untuk mengetahui mekanisme dan kegunaan serta peran pemberian hadiah langsung terhadap keputusan nasabah program “Pilih Hasanahmu” pada bank BNI Syariah Kantor Cabang Kediri.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, sedangkan jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Data diperoleh dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknis analisis menggunakan Reduksi Data, Penyajian Data, dan Penarikan Kesimpulan.

Adapun hasil penelitian ini adalah 1) Mekanisme Program Pilih Hasanahmu dapat dijelaskan bahwa nasabah. Nasabah menyetorkan dana fresh fund sejumlah Rp.25.000.000 pada rekening tabungan iB Hasanah. Nasabah sepakat memilih jangka waktu selama 6 bulan, maka hadiah yang akan diterima nasabah sejumlah Rp.187.500, dan harus berupa barang sesuai yang diinginkan nasabah. Hadiah yang telah disepakati akan diberikan secara langsung kepada nasabah. Penetapan nilai hadiah yang akan diterima oleh nasabah sesuai dengan jumlah dana dan jangka waktu yang telah disepakati oleh Bank dan Nasabah di BNI Syariah Kantor Cabang Kediri. Kegunaan hadiah langsung pada program ini adalah untuk menarik dana pihak ketiga. 2) Program Pilih Hasanahmu ini dipromosikan dengan menggunakan berbagai cara seperti melalui online, offline maupun email bagi nasabah tertentu. Tujuan dari adanya program Pilih Hasanahmu ini adalah untuk mempromosikan suatu produk dan juga untuk pemenuhan target DPK Tabungan. Peran hadiah langsung bagi Bank adalah untuk melihat bagaimana loyalitas nasabah pada Bank serta kedudukan hadiah ini sebagai rasa terimakasih Bank kepada nasabah. Pada program ini menurut nasabah hadiah bukanlah menjadi faktor utama dalam mengikuti program tersebut. Tetapi sebatas bagaimana nasabah menunjukkan kelayalitasannya kepada Bank khususnya BNI Syariah Kantor Cabang Kediri.

## KATA PENGANTAR



*Alhamdulillah* penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan tentang Peran Pemberian Hadiah Langsung Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Program Pilih Hasanahmu Di Bni Syariah Kantor Cabang Kediri.

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Nur Chamid, MM., selaku Rektor IAIN Kediri atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI., selaku Dekan Fakultas Syariah beserta jajarannya atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.
3. Bapak Dr. H. Ahmad Syakur, M.E.I, selaku Dosen Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, mengarahkan dan memberi dorongan serta motivasi demi terselesainya skripsi ini.
4. Bapak Syaiful Bahri M.HI., selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, mengarahkan dan memberi dorongan serta motivasi demi terselesaikannya skripsi ini.

5. Pada BNI Syariah Kantor Cabang Kediri yang telah memberikan izin, waktuluangdansegalabantuan demi terselesaikannyapenulisanskripsiini.

Semoga amal kebaikan dari semua pihak mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Dan semoga penulis skripsi ini memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya. Amin. Penulis menyadari dengan segenap kerendahan hati, bahwa dalam penyelesaian skripsi ini masih terdapat kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna penyempurnaan skripsi ini.

Kediri, 20 Mei 2019

Penulis

Siti Aisyah

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS .....	iii
NOTA PEMBIMBING .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
ABSTRAK .....	viii
KATA PENGANTAR .....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian .....	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Kegunaan Penelitian.....	9
E. Telaah Pustaka .....	10
<b>BAB II: LANDASAN TEORI</b>	
A. Pengertian Perbankan Syariah.....	13
B. Hadiah .....	17
1. Pengertian Hadiah .....	17
2. Tujuan Hadiah.....	19
3. Syarat dan Rukun Hadiah.....	19
4. Fatwa DSN-MUI Tentang Hadiah .....	20
C. Strategi Pemasaran .....	21
D. Keputusan Nasabah.....	23
<b>BAB III: METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	26
B. Kehadiran Peneliti .....	27
C. Lokasi Penelitian.....	27

D. Sumber Data .....	27
E. Metode Pengumpulan Data.....	28
F. Analisis Data.....	29
G. Pengecekan Keabsahan Data .....	30
H. Tahap-Tahap Penelitian .....	31
<b>BAB IV: PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN</b>	
A. Paparan Data .....	33
1. Sejarah BNI Syariah Kantor Cabang Kediri .....	33
2. Visi dan Misi .....	34
3. Lokasi.....	35
4. Struktur Organisasi dan Diskripsi Tugas .....	35
5. Jam Kerja Perusahaan .....	42
6. Macam-Macam Produk Penghimpunan Dana di BNI Syariah ..	42
7. Mekanisme Pemberian Hadiah Langsung pada Program Pilih Hasanahmu di BNI Syariah Kantor Cabang Kediri .....	43
8. Kegunaan Pemberian Hadiah Langsung pada Program Pilih Hasanahmu di BNI Syariah Kantor Cabang Kediri .....	46
9. Peran Pemberian Hadiah Langsung Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Program “Pilih Hasanahmu” Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kediri .....	46
B. Tanggapan Nasabah .....	48
C. Temuan Penelitian .....	50
<b>BAB V : PEMBAHASAN</b>	
A. Mekanisme dan Kegunaan Pemberian Hadiah Langsung pada Program Pilih Hasanahmu di BNI Syariah Kantor Cabang Kediri...	53
B. Kegunaan Pemberian Hadiah Langsung pada Program Pilih Hasanahmu di BNI Syariah Kantor Cabang Kediri .....	55
C. Peran Pemberian Hadiah Langsung Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Program “Pilih Hasanahmu” Pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kediri .....	57
<b>BAB VI : PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	64

B. Saran .....	66
DAFTAR PUSTAKA .....	6
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Jumlah Nasabah Program Pilih Hasanahmu di BNI Syariah .....	50
Tabel 5.1 Syarat Dan Ketentuan Keikutsertaan .....	52
Tabel 5.2 Jangka waktu Program Pilih Hasanahmu.....	53
Tabel 5.3 Jumlah perhitungan nilai hadiah pada program Pilih Hasanahmu pada BNI Syariah.....	54
Tabel 5.4 Data Jumlah Nasabah Program Pilih Hasanahmu di BNI Syariah .....	56
Tabel 5.5 Penghimpunan dana pada program Pilih Hasanahmu di BNI Syariah Kantor Cabang Kediri tahun 2018 .....	59
Tabel 5.6 Tabel Penerapan Fatwa DSN nomor 86/DSN-MUI/XII/2012 tentang hadiah dalam penghimpunan dana pada Program Pilih Hasanahmu di BNI Syariah Kantor Cabang Kediri .....	60

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Surat Izin Penelitian

Lampiran 3. Surat Keterangan Bukti Penelitian

Lampiran 4. Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 5. Dokumentasi Foto Penelitian

Lampiran 6. Biodata Penulis