

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Semua norma dan nilai ekonomi diatur dalam sumber hukum Islam baik secara langsung atau tidak langsung, berbeda dengan hukum Islam sebagai agama *syumul*, mengatur umatnya tidak terhadap aspek sosial, politik dan ibadah saja, tetapi di sektor ekonomi pun juga. ekonomi buatan manusia seperti sistem ribawi. Islam adalah agama yang *rahmatan lil alamin*, agama yang membawa rahmat bagi semesta alam, bagi semua umat tanpa dibatasi oleh ruang maupun waktu. Hal ini meletakkan ekonomi Islam jauh lebih unggul dibandingkan dengan ekonomi kapitalis dan komunis. Contoh jelasnya konsep menabung dalam Islam dengan sistem mudharabah (bagi hasil) di mana bank menyalurkan dana hanya untuk usaha-usaha yang jelas dan halal sesuai dengan tuntunan syari'at Islam.

Islam adalah agama sederhana, yang umatnya senantiasa diarahkan untuk hidup hemat dan tidak berbelanja secara berlebihan. Penghematan ini perlu dilakukan dengan mengurangi kecenderungan dalam menggunakan barang secara berlebihan. Dengan demikian jumlah dari pendapatan yang tersisa dari penggunaan itu, pada gilirannya akan memungkinkan seorang Muslim untuk cenderung menabung lebih banyak.

Larangan berbelanja secara berlebihan dan tuntunan agama untuk menggunakan barang berdasarkan konsep halal dan haram, mendorong umat Islam supaya menabung. Ini adalah tanda bahwa seorang Muslim yang baik yang senantiasa mematuhi panduan syariah akan cenderung menabung lebih banyak dibandingkan non muslim.¹

Namun yang jadi pokok permasalahan sekarang adalah mengapa banyak negara Islam jauh lebih terbelakang baik dalam bidang pendidikan, kesehatan dan ekonomi dibandingkan dengan negara sekuler. Padahal kita mengetahui bahwa tingkat tabungan adalah penunjuk penting terhadap kemajuan sebuah negara.

Tidak sedikit ayat Al-Quran dan Hadits, tersirat secara langsung atau tidak langsung, yang mendorong umat Islam supaya menabung. Konsep kesederhanaan dalam berbelanja sangat tegas disebutkan oleh Allah, dan Islam sangat membenci hal yang mubadzir. Kebencian Allah SWT terhadap hal itu adalah cukup beralasan karena ia akan menyebabkan kehidupan masa depan seseorang menjadi tidak pasti karena tidak mempunyai perencanaan ekonomi.

Mereka yang tidak menabung akan menghadapi kesulitan ekonomi yang tidak diduga pada masa depan. Oleh sebab itu, Al-Qur'an meminta umatnya untuk tidak berbelanja secara berlebih-lebihan dan tidak terlalu kikir, seperti disebutkan dalam beberapa ayat berikut ini:²

¹ Muhammad Shabri Majid, "Islam Galak Umat Menabung", <http://skypin.tripod.com> diakses pada tanggal 3 Juni 2009, 1.

² Ibid, 2.

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا

مَحْسُورًا

“Dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu dan janganlah kamu terlalu menghulurkan karena itu kamu menjadi tercela dan menyesali.” (Surah al-Isra’, ayat 29).

Dan dalam firman Allah yang lain³:

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا

“Sesungguhnya pemboros itu adalah saudara syaitan...” (Surah al-Isra’, ayat 27).

وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ

“dan...makan dan minumlah kamu, dan janganlah berlebih-lebihan...”
(Surah al-A’raf, ayat 31)

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا

³ Sofyan Sapri Harahap, “Ekonomi Islam: Saving Atau Spending”, <http://jurnal-ekonomi.org> diakses pada tanggal 3 Juni 2009, 3.

“Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebih-lebihan dan tidak (pula) kikir...” (Surah al-Furqan, ayat 67).

Sementara itu, Rasulullah SAW dalam haditsnya cukup memberi peringatan kepada umatnya supaya menabung sebagai cara terbaik untuk memberantas kemiskinan.

أَمْسِكْ عَلَيْكَ بَعْضَ مَالِكَ فَهُوَ خَيْرٌ لَكَ

“Simpanlah sebahagian daripada harta kamu (untuk kebaikan masa depan kamu), karena itu jauh lebih baik bagimu.” (HR Bukhari).⁴

Berdasarkan ayat Al-Quran dan Hadits di atas, jelas bahwa menabung, sangat digalakkan dalam Islam. Namun ini tidak berarti bahwa Islam membenarkan umatnya untuk berlaku kikir dan kemudian membiarkan harta itu tidak produktif. Karena harta yang tidak digunakan dalam sektor pengeluaran akan menjadikan sistem ekonomi menjadi lebih parah karena tidak adanya peluang pekerjaan sehingga kurangnya permintaan terhadap barang yang dijual di pasar. Jadi dalam penggunaan harta di sektor pengeluaran harus hemat dan tidak berlebihan agar bisa menabung untuk kebaikan di masa depan.

Islam melihat bekerja untuk memenuhi nafkah baik untuk dirinya atau orang yang berada di bawah tanggungan adalah bagian daripada ibadah. Islam juga menganjurkan bagi umatnya untuk mencari rizki dengan cara halal dan

⁴ al-Bukhari, *Matan Bukhari Juz 2: Bab al-Wasoya* (Indonesia: Maktabah Dar Ikhya' al-Kutuib al-Arobiah, t.t.), 129.

membelanjakan di jalan yang benar semata-mata mengharap ridho dari Allah SWT.

Namun, saat ini tidak mudah bagi masyarakat dalam proses penyimpanan harta di suatu lembaga keuangan seperti perbankan, yang nanti diharapkan benar-benar dapat pemeratakan kesejahteraan di semua lapisan masyarakat. Fakta sekarang ini, yang tengah berkibar adalah bank-bank yang sedang menggunakan sistem ribawi. Sistem ini sejak semula diciptakan sebagai alat untuk melakukan penindasan kepada kaum tidak punya dan melestarikan jurang pemisah antara pemilik modal dengan yang membutuhkan modal.

Diberlakukannya sistem ribawi atas seluruh transaksi yang dilakukan oleh dunia perbankan, membuat seluruh peran positifnya bergeser dan berbalik menghancurkan sendi-sendi kehidupan umat. Bank sekarang justru berperan sebagai lembaga penindasan yang lemah dan penopang yang kuat. Di sisi lain dapat dilihat dari mana uang datang dan kepada siapa dana itu disalurkan. Bukan rahasia lagi, bank hanya menyalurkan kredit kepada golongan tertentu yang mampu menyerahkan agunan. Sementara kaum lemah amat sulit memperoleh kredit, bahkan nyaris mustahil. Selain tidak memiliki agunan, juga skala bisnis yang kecil membuat bank tidak tertarik untuk membantu. Dengan kata lain bank menganggap orang kecil tidak produktif dan pengaruhnya kecil. Namun celakanya dana yang disedot para konglomerat untuk mempertajam cengkraman

gurita bisnisnya (pinjaman dari bank), tidak sedikit yang datang dari kaum lemah.⁵

Manusia diciptakan oleh Allah SWT dengan berbagai kelebihan dan kekurangan. Ada orang yang mempunyai kelebihan harta, ada orang yang kekurangan harta, ada orang mempunyai keahlian, tetapi tidak memiliki modal untuk melaksanakan sesuatu pekerjaan, ada orang yang punya modal tetapi tidak punya waktu untuk mengurus sebagian hartanya. Untuk terjadinya keseimbangan, yang berpunya perlu membantu orang yang kurang dengan cara yang adil, sebab itu Islam menawarkan berbagai solusi agar tidak terdapat kesenjangan di tengah masyarakat, maka *mudharabah* merupakan bagian dari pada cara yang ditawarkan Islam.⁶

Era perbankan syari'ah di Indonesia dimulai pada 1992 dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai lembaga perbankan syari'ah yang pertama, kemudian baru menyusul bank-bank lain yang membuka jendela syari'ah dalam menjalankan kegiatan usahanya.⁷ Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara Muslim lainnya, namun tingkat pertumbuhan perbankan syari'ah di tanah air sangat signifikan, rata-rata mencapai 70% setiap tahunnya. Pada tahun 2005 telah hadir 3 bank umum

⁵ Rosadi, "Bank Syariah: Hakikat Dan Urgensi", <http://www.muamalatbank.com> diakses pada tanggal 3 Juni 2009, 2.

⁶ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta : Sinar Grafika, 2008), 26.

⁷ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syari'ah di Indonesia* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2007), 30.

syari'ah, 17 unit usaha syari'ah dari bank umum konvensional, dan 90 bank perkreditan syari'ah yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Pesatnya perkembangan sektor bisnis ini terutama terjadi sejak dikeluarkannya UU No.10 Tahun 1998, yang memungkinkan para pemain di dunia perbankan untuk mengimplementasikan *dual banking business*. Selain itu, situasi nasional pada tahun 1998 ketika industri perbankan nasional mengalami krisis kepercayaan dari nasabahnya sendiri, yaitu masyarakat Indonesia, turut mendorong perbankan nasional untuk terjun ke bisnis perbankan syari'ah sebagai salah satu upaya alternatif rehabilitasi dunia perbankan.

Pesatnya perkembangan lembaga keuangan syari'ah di Indonesia saat ini, menyebabkan semakin besar pula persaingan antara lembaga keuangan syari'ah yang ada. Lembaga keuangan syari'ah berlomba-lomba untuk menawarkan kualitas produk atau pelayanan yang terbaik kepada konsumen atau nasabahnya.

Sampai saat ini, peningkatan kualitas akan jasa yang ditawarkan semakin mendapatkan banyak perhatian bagi perusahaan. Hal ini disebabkan karena kualitas jasa dapat digunakan sebagai alat untuk mencapai keunggulan kompetitif. Dengan adanya peningkatan kualitas jasa yang baik maka dapat menimbulkan suatu loyalitas konsumen, dan berkemungkinan besar menarik konsumen baru. Konsumen yang telah loyal pada suatu produk jasa juga dapat diartikan konsumen tersebut merasa terpuaskan kebutuhannya sehingga melakukan pembelian lebih dari sekali. Hal tersebut sangat menguntungkan perusahaan, karena melalui terpuaskannya kebutuhan konsumen, konsumen tidak akan melirik perusahaan

lain dan dalam proses loyalitas tersebut, kemungkinan besar terjadi promosi gratis yang dilakukan oleh konsumen loyal kepada konsumen lainnya.

Dewasa ini semakin banyak diyakini bahwa kunci utama untuk memenangkan persaingan adalah memberikan nilai kepuasan kepada konsumen melalui penyampaian produk dan jasa yang berkualitas dengan harga bersaing. Persaingan yang semakin ketat, dimana semakin banyak nasabah yang terlibat dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan nasabah menyebabkan setiap perusahaan jasa harus menempatkan orientasi pada kepuasan konsumen sebagai tujuan utama.

Perbankan sebagai perusahaan jasa bila ingin tetap eksis maka harus memberikan pelayanan yang terbaik bagi nasabahnya. Jasa akan menjadi sesuatu yang bermanfaat apabila didasarkan pada kepentingan pelanggan dan kinerjanya bagi perusahaan. Artinya perusahaan harus mencurahkan perhatiannya pada hal-hal yang memang dianggap penting oleh para pelanggan.⁸ Kelanjutan keberadaan dan pertumbuhan bank akan terjamin apabila bank memberikan perhatian yang sangat khusus dalam hubungannya dengan para nasabahnya. Nasabah akan merasa senang dan puas bila diberikan pelayanan yang baik. Dengan demikian para nasabah menjadi nasabah yang setia dan tidak pindah ke bank lain, hal ini jelas merupakan pernyataan kepercayaan yang lebih besar dari nasabah terhadap perusahaan atau bank.

⁸ M.N Nasution, *Manajemen Mutu Terpadu* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2001), 57.

Pesatnya pertumbuhan perbankan syari'ah baik di Indonesia maupun di dunia mendorong lahirnya inisiatif-inisiatif strategis; mulai kebijakan untuk penerapan profesionalisme di bidang syari'ah hingga ke penerapan prinsip-prinsip syari'ah di dunia perbankan. Seiring dengan berkembangnya dunia perbankan tersebut pihak bank banyak mengeluarkan produk-produk baru yang sebelumnya belum ada. Banyak kemudahan yang diberikan dengan adanya produk-produk baru tersebut, di antaranya terjamin keamanan dan keadilan. Sekarang ini masyarakat (khususnya umat Islam) dapat dengan lega menyimpan uang tanpa bayang-bayang riba yaitu dengan menggunakan jasa bank syari'ah. Salah satunya adalah menggunakan produk "Tabungan Shar'e" yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia. Tabungan Shar'e yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia tersebut merupakan inovasi baru untuk memberikan suatu kemudahan sekaligus merespon keresahan-keresahan umat (Islam khususnya) yang menginginkan sistem perbankan yang sehat, adil dan barokah sesuai dengan ajaran Islam.

Di antara kemudahan-kemudahan dan yang membuat Shar'e berbeda dengan produk tabungan yang lain adalah inovasi produknya yang bersifat *easy* (mudah), *everywere* (di mana-mana), dan *extraordinary* (luar biasa).⁹

⁹ Aditya Ari Yudhanto, "Keunggulan Tabungan Shar'e", <http://mail-archive.com> diakses pada tanggal 3 Juni 2009, 1.

1. *Easy* : mudah memilikinya, mudah penyetorannya, mudah pengelolaan dananya. Dengan membeli paket Perdana Shar'e dapat langsung menjadi Nasabah Bank Muamalat.
2. *Everywere* : cukup membeli paket Shar'e di kantor pos online terdekat di seluruh Indonesia. Selanjutnya dapat melakukan penyetoran tabungan investasi melalui seluruh kantor pos online.
3. *Extraordinary* : setiap bulan memperoleh bagi hasil murni syari'ah yang akan ditambahkan ke rekening setiap bulannya.

Dalam prosedur mendapatkan produknya pun cukup mudah, hanya dengan mengisi formulir ke Bank Muamalat Indonesia, membawa kartu identitas pribadi, dan cukup membayar uang Rp.125.000,- sudah bisa memiliki rekening Shar'e dengan beragam fasilitas, seperti kartu ATM (Anjungan Tunai Mandiri), Debit Card (kartu debit), Phone Banking 24 jam, fasilitas pembayaran ZIS (Zakat, Infaq, dan Sodaqoh) otomatis, dan fasilitas pembayaran otomatis (autodebet) tagihan bulanan seperti telepon dan listrik.

Bank Muamalat bekerjasama dengan PT.POS Indonesia memudahkan nasabah melakukan transaksi tanpa harus datang ke kantor Bank Muamalat. Jadi para nasabah atau calon nasabah yang tempat tinggalnya di pelosok pedesaan yang ingin menabung atau bertransaksi lainnya menggunakan Tabungan Shar'e bisa melalui kantor-kantor pos terdekat. Dengan fasilitas Kartu Debit, pengguna Shar'e bisa dengan mudah berbelanja di 18.000 Merchant yang berlogo Debit

BCA. Dalam mengecek saldo rekening pun bisa melalui HP dengan via SMS tanpa harus datang ke kantor Bank Muamalat.

Biaya pembukaan rekening Shar'e yang tergolong murah, diharapkan semua lapisan masyarakat dapat memiliki Tabungan Shar'e kapan saja dan di mana saja. Kemudahan-kemudahan itulah yang salah satunya menjadi daya tarik tersendiri khususnya bagi masyarakat golongan menengah ke bawah yang menginginkan produk tersebut. Selain itu, nasabah juga bisa menggunakan fasilitas lainnya untuk berbelanja, membayar tagihan telepon maupun listrik hanya dengan satu produk yaitu Shar'e. Bahkan nasabah pun (khususnya umat Islam) juga dapat menjalankan salah satu rukun Islam yaitu membayar zakat tiap tahunnya secara otomatis lewat produk Shar'e. Dengan keramahan para karyawan Bank Muamalat Indonesia dalam melayani nasabah, dapat melahirkan nuansa kekeluargaan sehingga nasabah merasa senang dan nyaman bertransaksi di Bank Muamalat Indonesia.

Hal ini merupakan bentuk pelayanan kepada nasabah agar nasabah merasa senang dan akhirnya menjadi lebih loyal terhadap Bank Muamalat Indonesia. Dengan adanya inovasi baru tersebut harus diikuti dengan kualitas pelayanan yang baik agar dapat berkembang lebih baik.

Dalam dunia perbankan, teknologi informasi tentu memainkan peranan sangat penting. Seperti adanya ATM (Anjungan Tunai Mandiri), SMS (Sort Message Service) Center, *internet banking*, *24-hour hotline* merupakan kunci sukses perusahaan dalam memberikan pelayanan terbaik. Infrastruktur sebuah

bank harus didukung oleh investasi teknologi yang kuat. Berdasarkan survey yang dilakukan Bank Indonesia di Jawa Barat pada 2001, hal utama yang merupakan pertimbangan konsumen dalam memilih suatu bank, baik bank konvensional maupun bank syari'ah, adalah masalah aksesibilitas (*accessibility*).¹⁰

Dari uraian di atas, maka dapat diketahui bahwa ada pengaruh antara kualitas produk dengan tingkat kepuasan nasabah. Semakin tinggi kualitas produk yang diberikan kepada nasabah, maka nasabah akan merasa puas dan akan semakin loyal terhadap bank. Namun sebaliknya bila kualitas produk yang diberikan kepada nasabah kurang diperhatikan maka nasabah akan merasa tidak nyaman dan tidak puas.

Untuk membuktikan suatu produk apakah benar-benar dapat mempengaruhi kepuasan nasabah, hal ini penulis akan mencoba mengkaji "PENGARUH PRODUK TABUNGAN SHAR'E TERHADAP TINGKAT KEPUASAN NASABAH DI BANK MUAMALAT INDONESIA (BMI) CABANG KEDIRI."

B. Rumusan Masalah

Untuk mempermudah dan mambantu penulis dalam proses penelitian maka dibutuhkan adanya perumusan masalah yang jelas dan tegas, sesuai dengan kriteria dan cara perumusan masalah yang benar.

¹⁰ Hermawan Kartajaya dan Muhamad Syakir Sula, *Syariah Marketing* (Bandung : PT.Mizan Pustaka, 2006), 197.

Dari uraian latar belakang di atas, maka disusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Adakah pengaruh produk Tabungan Shar'e terhadap tingkat kepuasan nasabah?
2. Bagaimana pengaruh produk Tabungan Shar'e terhadap tingkat kepuasan nasabah?

C. Tujuan Penelitian

Setiap kegiatan bagaimana bentuknya pasti memiliki tujuan yang hendak dicapai. Adapun tujuan penulis melakukan sebuah penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui adakah pengaruh produk Tabungan Shar'e terhadap tingkat kepuasan nasabah
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh produk Tabungan Shar'e terhadap tingkat kepuasan nasabah

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik dari segi teoritis maupun praktis. Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Secara teoritis, untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang produk Tabungan Shar'e terhadap tingkat kepuasan nasabah pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) Cabang Kediri.

2. Secara praktis

a. Bagi peneliti

Sebagai informasi untuk menambah pengetahuan terhadap produk perbankan khususnya produk Tabungan shar'e. dan dapat meningkatkan kemampuan dalam melakukan sebuah penelitian ilmiah dan dapat menambah pengetahuan di bidang ekonomi Islam.

b. Bagi bank

- Sebagai bahan masukan bagi bank untuk dapat meningkatkan kualitas produknya, sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah.
- Sebagai koreksi bagi bank, apakah produk yang dikembangkan selama ini sudah mampu memenuhi tingkat kepuasan nasabah.

c. Bagi lembaga pendidikan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan di bidang Ekonomi Islam dan menambah hasanah keilmuan tentang pengaruh suatu produk perbankan terhadap tingkat kepuasan nasabah.

d. Bagi nasabah (masyarakat umum)

Sebagai bahan pertimbangan bagi nasabah untuk memilih produk tabungan di Bank Syari'ah.

E. Hipotesis penelitian

Hipotesis adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian yang harus diuji secara empiris.¹¹ Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah adanya pengaruh produk Tabungan Shar'e terhadap tingkat kepuasan nasabah yaitu semakin banyak inovasi ataupun tinggi kualitas produk Tabungan Shar'e, maka semakin tinggi tingkat kepuasan nasabah terhadap produk tersebut. Sebaliknya, bila minimnya inovasi atau rendahnya kualitas produk Tabungan Shar'e semakin rendah pula tingkat kepuasan nasabah terhadap produk tersebut.

F. Asumsi Penelitian

Dari hipotesis yang ada, maka asumsi sementara yang diajukan oleh penulis bahwa produk Tabungan Shar'e dapat mempengaruhi tingkat kepuasan nasabah. Dari berbagai inovasi yang ada, produk Tabungan Shar'e telah memberikan pengaruh yang dominan bagi para nasabah.

Hal tersebut dapat dilihat dari penerimaan masyarakat Indonesia terhadap Shar'e yang sangat baik. Hal ini ditunjukkan dengan tingginya peningkatan jumlah pengguna Shar-e. Sebagai bukti, sampai bulan Agustus 2007, ada lebih dari satu juta orang yang menggunakan Shar'e, padahal pada tahun 2005 penggunaanya hanya berjumlah 33 ribuan. Dengan capaian ini Shar'e meraih penghargaan dari *MURI* sebagai satu-satunya rekening bank instan dalam kemasan dengan

¹¹ Sumadi Surya Brata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Raja Grafindo. 2002), 36.

pertumbuhan persentase nasabah produk bank tercepat di Indonesia, dan pertumbuhan jaringan online terbanyak.¹²

Dalam proses pendaftaran produknya pun cukup simpel, hanya dengan mengisi formulir ke Bank Muamalat Indonesia, membawa kartu identitas pribadi seperti KTP atau SIM, dan cukup membayar uang Rp.125.000,- sudah bisa memiliki rekening Shar'e dengan beragam fasilitas, di antaranya kartu ATM (Anjungan Tunai Mandiri), Debit Card (kartu debit), Phone Banking 24 jam, fasilitas pembayaran ZIS (Zakat, Infaq, dan Sodaqoh) otomatis, dan fasilitas pembayaran otomatis (autodebet) tagihan bulanan seperti telepon dan listrik.

Bank Muamalat bekerjasama dengan PT.POS Indonesia memudahkan nasabah melakukan transaksi tanpa harus datang ke Bank Muamalat. Jadi para nasabah atau calon nasabah yang tempat tinggalnya di pelosok pedesaan yang ingin menabung atau bertransaksi lainnya menggunakan Tabungan Shar'e bisa melalui kantor-kantor pos terdekat. Dengan fasilitas Kartu Debit, pengguna Shar'e bisa dengan mudah berbelanja di 18.000 Merchant yang berlogo Debit BCA. Dalam mengecek saldo rekening pun bisa melalui HP dengan via SMS tanpa harus datang ke kantor Bank Muamalat.

Dengan memiliki Tabungan Shar'e, para nasabah semakin mudah untuk memenuhi kebutuhan dalam berekonomi sehari-harinya. Selain murah dan mudah, tabungan ini sifatnya simpel (praktis) akan tetapi memiliki banyak

¹² Aditya Ari Yudhanto, "Keunggulan Tabungan Shar'e", <http://mail-archive.com> diakses pada tanggal 3 Juni 2009, 1.

fasilitas menjadi satu. Selain itu, kesadaran masyarakat mulai muncul (khususnya umat Islam) untuk beralih ke sistem perekonomian yang benar dan halal sesuai dengan tuntunan syari'at Islam.

Dengan demikian nasabah akan merasa puas terhadap produk Tabungan Shar'e yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia khususnya Cabang Kediri kepada para nasabah.