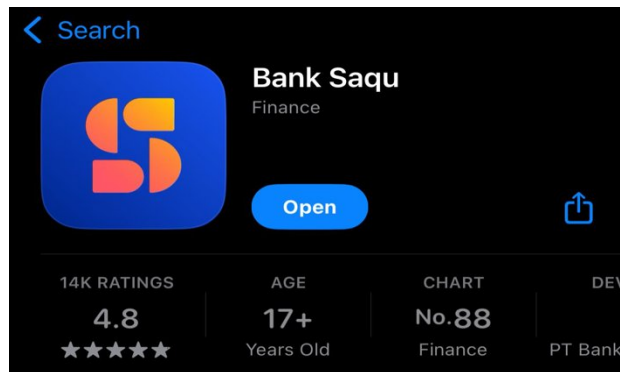


BAB IV

PAPARAN DATA, ANALISIS DAN TEMUAN DATA

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Bank Saqu



Gambar 4.1 Aplikasi bank Saqu

PT Bank Saqu Indonesia merupakan lembaga perbankan yang beroperasi sebagai bank digital di Indonesia. Bank ini sebelumnya dikenal dengan nama *PT Bank Jasa Jakarta*, yang kemudian melakukan transformasi menjadi bank digital penuh seiring dengan perkembangan teknologi informasi dan perubahan kebutuhan masyarakat terhadap layanan keuangan berbasis aplikasi. Perubahan tersebut bertujuan untuk meningkatkan efisiensi layanan perbankan serta memperluas akses masyarakat terhadap jasa keuangan yang mudah, cepat, dan fleksibel.

Perubahan status *PT Bank Jasa Jakarta* menjadi *PT Bank Saqu* Indonesia memperoleh persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan pada tahun 2025.⁷⁰ Sejak saat itu, Bank Saqu secara resmi beroperasi dengan identitas baru sebagai bank digital yang menjalankan seluruh

⁷⁰ PT Bank Saqu Indonesia, "PT Bank Jasa Jakarta Resmi Menjadi PT Bank Saqu Indonesia,"

aktivitas perbankannya melalui platform aplikasi. Perubahan ini tidak hanya mencakup perubahan nama dan identitas, tetapi juga mencerminkan pergeseran model bisnis dari perbankan konvensional menuju perbankan digital yang mengandalkan sistem teknologi informasi dalam setiap proses operasionalnya.

Bank Saqu dimiliki oleh *Astra Financial* dengan dukungan mitra teknologi *WeLab*. Kolaborasi ini menggabungkan pengalaman *Astra Financial* dalam sektor jasa keuangan dengan keahlian *WeLab* dalam pengembangan teknologi layanan keuangan digital. Melalui hal tersebut, Bank Saqu memposisikan diri sebagai bank digital yang menysasar segmen masyarakat produktif, termasuk generasi muda dan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).⁷¹ Pendekatan ini sejalan dengan upaya peningkatan keuangan nasional melalui pemanfaatan teknologi digital.

Sebagai bank digital, Bank Saqu menyediakan berbagai produk dan layanan perbankan yang dapat diakses sepenuhnya melalui aplikasi pada perangkat seluler. Layanan tersebut meliputi pembukaan rekening secara daring, pengelolaan tabungan, transaksi keuangan, serta produk simpanan lainnya. Dalam aplikasinya, Bank Saqu menyediakan fitur pengelolaan dana yang dikenal dengan sistem “*Saku*”, yaitu pemisahan dana tabungan ke dalam beberapa pos sesuai kebutuhan pengguna. Selain itu, terdapat pula fitur lain seperti *Saku*

⁷¹ Astra Financial, “Astra Financial & WeLab Luncurkan Bank Saqu sebagai Inovasi Layanan Perbankan Digital,” *Press Release Astra Financial*, 19 November 2023, <https://pressrelease.kontan.co.id/news/astra-financial-welab-luncurkan-bank-saqu-sebagai-inovasi-layanan-perbankan-digital>.

Booster, *Tabungmatic*, dan produk deposito yang dirancang untuk mendukung pengelolaan keuangan nasabah secara digital.

Dalam rangka memperluas basis pengguna dan meningkatkan jumlah nasabah, Bank Saqu menerapkan strategi pemasaran berupa promosi berbasis insentif. Salah satu bentuk promosi yang digunakan adalah pemberian voucher atau bonus tertentu kepada calon nasabah yang bersedia mengunduh aplikasi, melakukan registrasi, serta memenuhi persyaratan yang telah ditentukan. Promosi ini dilakukan baik melalui media digital maupun melalui kegiatan promosi langsung di ruang publik, di mana promotor menawarkan keuntungan kepada masyarakat sebagai daya tarik untuk melakukan registrasi aplikasi. Praktik promosi voucher inilah yang menjadi fokus kajian dalam penelitian ini.

Dari sisi regulasi, PT Bank Saqu Indonesia merupakan bank yang berizin dan berada di bawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan serta Bank Indonesia.⁷² Selain itu, Bank Saqu juga tercatat sebagai peserta penjaminan Lembaga Penjamin Simpanan, sehingga dana nasabah memperoleh perlindungan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Keberadaan aspek legalitas dan pengawasan tersebut menunjukkan bahwa seluruh aktivitas operasional Bank Saqu, termasuk praktik promosi dalam registrasi aplikasi, berada dalam kerangka hukum positif yang sah.

⁷² Bank Saqu Indonesia, “*Informasi Legal dan Perizinan Bank Saqu*,” Instagram, diakses 19 Januari 2026, <https://www.instagram.com/p/DS9AyagCQeP/>.

2. Praktik Promosi Voucher dalam *Registrasi* Aplikasi Bank Saqu



Gambar 4.2 Praktik Promosi Voucher Oleh Promotor

Promosi yang diberikan oleh Bank Saqu kepada calon nasabah benar adanya dan dilakukan melalui mekanisme pembukaan rekening secara digital menggunakan aplikasi Bank Saqu. Salah satu bentuk promosi yang ditawarkan kepada nasabah baru adalah voucher kopi Tomoro senilai Rp5.000, yang dapat ditukarkan dengan 1 (satu) gelas kopi Aren Latte dan 1 (satu) butter croissant.



Gambar 4.3 Voucher Kopi Tomoro

Pemberian voucher tersebut dimaksudkan sebagai daya tarik agar masyarakat bersedia melakukan registrasi dan pembukaan rekening melalui aplikasi Bank Saqu. Voucher diberikan setelah calon nasabah

berhasil menyelesaikan seluruh tahapan pembukaan rekening sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Seperti yang dikatakan oleh Angga Prasetyo selaku *Team Leader* Bank Saqu, yaitu:

“Pemberian voucher kopi dari Bank Saqu itu benar adanya kak. Voucher yang kita berikan itu berupa voucher kopi Tomoro senilai Rp5.000 yang bisa ditukarkan dengan satu kopi Aren Latte dan satu butter croissant. Voucher tersebut diberikan ke nasabah baru yang berhasil melakukan pembukaan rekening melalui aplikasi Bank Saqu.”⁷³

Selain promosi voucher kopi, Bank Saqu juga menawarkan berbagai program promosi lainnya. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Fitriana selaku Sales Bank Saqu, yaitu:

“Selain voucher kopi Tomoro, di dalam Bank Saqu juga masih memiliki banyak promo lain kak, seperti promo kuliner, promo cashback transaksi, dan promo nonton. Nanti nasabah yang sudah memiliki aplikasi Bank Saqu bisa menikmati promo-promo tersebut, biasanya ya ditampilkan langsung di aplikasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.”⁷⁴

Berdasarkan hasil penelitian lapangan, promosi voucher kopi Tomoro menjadi salah satu promosi yang paling diminati masyarakat karena manfaatnya dapat langsung dirasakan oleh nasabah setelah melakukan pembukaan rekening.

⁷³ Angga, Team Leader, Bank Saqu, wawancara oleh penulis, Malang, 07 Januari 2026

⁷⁴ Fitriani, Sales, Bank Saqu, wawancara oleh penulis, Malang, 07 Januari 2026

Gambar 4.4 Tampilan awal Bank Saqu

Setelah itu, peneliti melaksanakan wawancara dengan *Team Leader* untuk mengetahui mekanisme promosi voucher dalam pembukaan rekening Bank Saqu. Seluruh tahapan tersebut dilakukan secara digital melalui aplikasi Bank Saqu. Berikut hasil wawancara yang diperoleh adalah sebagai berikut :

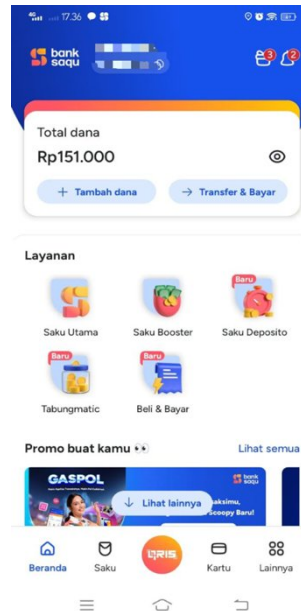
“ Untuk runtutan tata cara pembukaan rekening melalui aplikasi Bank Saqu adalah sebagai berikut:

1. Mengunduh aplikasi Bank Saqu melalui Google Play Store
2. Membuka aplikasi dan memilih menu daftar
3. Memasukkan nomor handphone aktif
4. Memasukkan kode OTP yang dikirimkan melalui SMS
5. Melengkapi data pendaftaran dan memasukkan kode referral

Gambar 4.5 Tampilan sudah diisi kode referral

6. Memilih menu buka rekening
7. Melakukan verifikasi KTP asli
8. Mengisi data pribadi sesuai identitas
9. Melakukan verifikasi wajah

10. Mengunggah swafoto (selfie) sesuai ketentuan
11. Melakukan top up saldo awal sebesar Rp100.000
12. Nasabah mendapatkan voucher⁷⁵



Gambar 4.6 Tampilan sudah berhasil registrasi

Selanjutnya, peneliti melaksanakan wawancara dengan Fitriana selaku Sales Bank Saqu, yaitu:

“Setoran awal Rp100.000 itu wajib dilakukan agar sistem mencatat bahwa nasabah tersebut berasal dari sales yang bersangkutan. Kalau tidak melakukan setoran awal, maka nasabah tersebut tidak tercatat di sistem dan sales tidak mendapatkan komisi dari kode referral maupun perhitungan gaji dari pihak Bank Saqu.”⁷⁶

Berdasarkan keterangan tersebut, dapat diketahui bahwa kewajiban setoran awal sebesar Rp100.000 dalam pembukaan rekening melalui aplikasi Bank Saqu berkaitan dengan sistem

⁷⁵ Angga, Team Leader, Bank Saqu, wawancara oleh penulis, Malang, 07 Januari 2026

⁷⁶ Fitriana, Sales, Bank Saqu, wawancara oleh penulis, Malang, 07 Januari 2026

pencatatan internal bank. Setoran awal tersebut berfungsi sebagai penanda bahwa nasabah yang bersangkutan berasal dari sales tertentu, sehingga data nasabah dapat tercatat dalam sistem dan menjadi dasar perhitungan komisi serta penggajian bagi sales Bank Saqu. Apabila setoran awal tidak dilakukan, maka nasabah tidak tercatat dalam sistem sebagai hasil akuisisi sales, sehingga berdampak pada tidak diterimanya komisi oleh sales yang bersangkutan.

Selanjutnya, peneliti juga memperoleh informasi tambahan dari Alfiati selaku Sales Bank Saqu, yang menyatakan bahwa setoran awal sebesar Rp100.000 tersebut tidak dapat langsung



digunakan oleh nasabah. Dana tersebut harus mengendap selama kurang lebih satu bulan sejak pembukaan rekening dilakukan. Dalam proses penawaran kepada calon nasabah, sales juga menanyakan kesediaan calon nasabah apakah memiliki dana sebesar Rp100.000 yang tidak digunakan selama satu bulan ke depan sebagai syarat pembukaan rekening.

Gambar 4.7 Dana terkunci selama satu bulan

Sebagaimana pernyataan oleh Alfiati selaku Sales Bank Saqu, yaitu:

“Setoran awal Rp100.000 itu tidak bisa langsung dipakai, karena harus mengendap sekitar satu bulan. Biasanya kami menanyakan ke calon nasabah apakah ada dana Rp100.000 yang memang tidak dipakai selama satu bulan ke depan. Kalau tidak ada, biasanya pembukaan rekening tidak bisa dilanjutkan.”⁷⁷

Lalu peneliti mendapatkan informasi tambahan melalui wawancara dengan Angga Prasetyo selaku Team Leader Bank Saqu, yaitu:



“ Dana Rp100.000 itu sebenarnya bisa diambil setelah satu bulan. Tapi kalau nasabah mau ambil sebelum waktunya, ada penalti sekitar Rp50.000.”

Gambar 4.8 Bukti penalti penarikan dana sebelum satu bulan

Berdasarkan pernyataan tersebut, dapat dipahami bahwa dana setoran awal tidak dapat langsung dicairkan. Nasabah baru dapat mengambil dana setelah jangka waktu satu bulan. Namun, apabila dana ditarik sebelum periode tersebut, maka akan dikenakan penalti sebesar Rp50.000. Kebijakan ini diterapkan

⁷⁷ Alfiati, Sales, Bank Saqu, wawancara oleh penulis, Malang, 07 Januari 2026

untuk menjaga komitmen nasabah serta menyesuaikan dengan aturan internal perusahaan.

Sejalan dengan hal tersebut, Angga Prasetyo selaku Team *Leader Bank Saqu* juga menjelaskan bahwa bagi calon nasabah yang tidak memiliki saldo untuk melakukan setoran awal, pihak Bank Saqu menyediakan solusi berupa pinjaman saldo dan wajib dikembalikan setelah sebulan.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Angga Prasetyo , yaitu :

“Untuk nasabah yang tidak memiliki saldo Rp100.000, pihak Bank Saqu menyediakan pinjaman saldo sementara. Saldo tersebut digunakan untuk memenuhi syarat setoran awal dan wajib dikembalikan setelah proses registrasi selesai dan setelah sebulan saldo dikembalikan ke sales dengan jaminan meminta nomor WhatsApp nasabah, dengan tujuan membantu sales agar tetap mendapatkan komisi.”⁷⁸

3. Respon dan Minat Nasabah terhadap Promosi Voucher Bank Saqu

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa respon dan minat masyarakat terhadap program promosi voucher Bank Saqu tergolong tinggi. Hal ini disebabkan oleh adanya manfaat langsung yang diperoleh nasabah, baik berupa voucher maupun keuntungan tambahan melalui sistem kode referral.

Sebagaimana disampaikan oleh Iza selaku nasabah Bank Saqu, berusia 19 tahun, yang pada saat itu berada di area Tomorrow Kayutangan, Kota Malang, yaitu:

“Waktu itu saya sedang ingin membeli kopi di Tomorrow Kayutangan Malang, lalu ditawari promotor voucher kopi Tomorrow seharga Rp5.000 dengan syarat membuka

⁷⁸ Angga, Team Leader, Bank Saqu, wawancara oleh penulis, Malang, 07 Januari 2026

rekening Bank Saqu. Saya mengikuti prosedurnya sampai tahap akhir dan diminta menyetor dana Rp100.000 yang harus mengendap selama satu bulan. Karena saya memang memiliki tabungan dan ingin menabung, saya melakukan top up Rp100.000 dan saya benar mendapatkan voucher tersebut.”⁷⁹

Promosi voucher yang diberikan Bank Saqu terbukti efektif dalam menarik minat calon nasabah, namun hal yang perlu diperhatikan adalah dampak dari syarat setoran awal sebesar Rp100.000 yang harus mengendap selama satu bulan. Bagi sebagian orang, syarat ini bisa menjadi kendala, terutama bagi mereka yang membutuhkan dana tersebut dalam waktu dekat. Oleh karena itu, penting bagi lembaga keuangan untuk selalu memastikan bahwa informasi mengenai syarat dan ketentuan promosi disampaikan secara transparan dan mudah dipahami agar tidak menimbulkan ketidakpastian bagi calon nasabah.

Selanjutnya, Aulia selaku nasabah Bank Saqu, menyampaikan bahwa :

“Saya tertarik karena dengan Rp5.000 sudah bisa mendapatkan kopi dan pastry. Namun saat itu saya tidak memiliki dana Rp100.000 yang bisa diendapkan selama satu bulan. Kemudian promotor menawarkan untuk meminjamkan saldo Rp100.000 dan saya menyetujuinya. Saya juga diminta memberikan nomor WhatsApp agar setelah satu bulan dana tersebut bisa saya kembalikan. Setelah itu saya mendapatkan voucher.”⁸⁰

Sementara itu, Zahra selaku calon nasabah menyampaikan bahwa dirinya tidak melanjutkan proses pembukaan rekening Bank Saqu karena tidak memenuhi ketentuan setoran awal. Zahra

⁷⁹ Iza, Nasabah Bank Saqu, wawancara oleh Penulis, Malang, 15 Januari 2026.

⁸⁰ Aulia, Nasabah Bank Saqu, wawancara oleh Penulis, Malang, 15 Januari 2026.

menyatakan:

“Setelah mengikuti pendaftaran, saya diminta menyetor dana Rp100.000 yang harus mengendap selama satu bulan. Karena dana tersebut masih saya perlukan untuk kebutuhan, saya kemudian diarahkan oleh promotor sebagai gantinya untuk mendaftar bank lain, yaitu Bank BTN dan Akulaku. Setelah mendaftar pada layanan tersebut, barulah saya mendapatkan voucher.”⁸¹

Setiap promosi yang melibatkan insentif, seperti voucher, dirancang untuk memberikan manfaat tambahan bagi calon nasabah. Namun, syarat-syarat yang menyertainya, seperti setoran awal yang harus mengendap, dapat diterima dengan cara yang berbeda oleh setiap individu, tergantung pada kondisi dan kebutuhan pribadi mereka. Oleh karena itu, sangat penting bagi pihak yang menawarkan promosi untuk memastikan bahwa informasi mengenai ketentuan yang berlaku disampaikan dengan jelas dan mudah dipahami, agar calon nasabah dapat membuat keputusan berdasarkan pemahaman yang lengkap dan transparan.

B. Analisis

Pada bagian analisis ini, penulis menggunakan teori promosi hadiah dan akad *ju'alah* dalam hukum ekonomi syariah sebagai dasar analisis normatif. Teori tersebut digunakan untuk menilai kesesuaian antara praktik promosi voucher dalam registrasi aplikasi Bank Saqu yang terjadi di masyarakat (*das sein*) dengan prinsip-prinsip ideal dalam hukum ekonomi syariah (*das sollen*).

⁸¹ Zahra, Nasabah Bank Saqu, wawancara oleh Penulis, Malang, 15 Januari 2026.

Fatwa DSN-MUI Nomor 86/DSN-MUI/XII/2012 menegaskan bahwa pemberian hadiah promosi oleh Lembaga Keuangan Syariah diperbolehkan sepanjang memenuhi prinsip kejelasan akad, kerelaan para pihak, kehalalan objek hadiah, transparansi, serta terhindar dari unsur *riba*, *gharar*, dan *maysir*.⁸² Berdasarkan paparan data, praktik promosi voucher Bank Saqu tidak bersifat pemberian hadiah secara cuma-cuma, melainkan disertai dengan syarat pembukaan rekening dan kewajiban setoran awal sebesar Rp100.000 dengan ketentuan dana mengendap selama kurang lebih satu bulan. Praktik ini menunjukkan bahwa promosi voucher merupakan bagian dari mekanisme pemasaran dan akuisisi nasabah.

Apabila ditinjau dari konsep akad *ju'alah*, pemberian voucher tersebut dapat dipahami sebagai imbalan atas kesediaan calon nasabah untuk melakukan suatu perbuatan tertentu, yaitu membuka rekening dan memenuhi persyaratan yang ditetapkan. Dalam hal ini, kejelasan syarat dan kerelaan calon nasabah menjadi aspek penting agar praktik promosi tetap sesuai dengan prinsip hukum ekonomi syariah.

C. Temuan Penelitian

Adalah penyajian temuan penelitian yang diperoleh dari lapangan dan disusun secara berurutan serta sistematis berdasarkan paparan data dan analisis yang telah diuraikan sebelumnya. Adapun temuan penelitian yang diperoleh penulis adalah sebagai berikut:

⁸² Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, *Fatwa DSN-MUI Nomor 86/DSN-MUI/XII/2012 tentang Hadiah dalam Penghimpunan Dana Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2012), Pasal Kedua huruf a–d dan Pasal Ketiga.

1. Praktik promosi voucher dalam registrasi aplikasi Bank Saqu benar terjadi di lapangan, yaitu promosi voucher kopi Tomoro senilai Rp5.000 yang dapat ditukarkan dengan kopi dan pastry, dengan syarat calon nasabah melakukan pembukaan rekening melalui aplikasi Bank Saqu.
2. Pemberian voucher tidak diberikan secara langsung tanpa syarat, melainkan mengikuti ketentuan dan prosedur pembukaan rekening melalui aplikasi, sehingga penerimaan voucher bergantung pada selesainya proses registrasi sesuai tahapan yang ditetapkan.
3. Dalam praktik pembukaan rekening ditemukan ketentuan setoran awal sebesar Rp100.000, serta informasi dari pihak sales bahwa dana tersebut harus mengendap selama kurang lebih satu bulan, sehingga calon nasabah perlu memiliki dana yang tidak digunakan dalam jangka waktu tersebut untuk dapat melanjutkan proses pendaftaran. Apabila nasabah menarik dana tersebut kurang dari waktu 1 bulan maka dikenakan penalti 50.000 dari pihak bank.
4. Ketentuan setoran awal dan dana mengendap menjadi faktor utama yang mempengaruhi keputusan calon nasabah, di mana sebagian calon nasabah bersedia melanjutkan karena memiliki dana cadangan atau niat menabung, sedangkan sebagian lainnya menghentikan proses pendaftaran karena dana tersebut masih diperlukan untuk kebutuhan sehari-hari.
5. Ditemukan peran aktif promotor atau sales dalam pelaksanaan promosi, termasuk adanya praktik peminjaman saldo sementara

sebesar Rp100.000 kepada calon nasabah yang tidak memiliki dana setoran awal, serta adanya kondisi tertentu di mana calon nasabah diarahkan untuk mendaftar layanan lain (seperti *Bank BTN* dan *Akulaku*) agar tetap dapat memperoleh voucher promosi.