



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari adanya rumusan permasalahan, pembahasan, hingga analisis pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Program Tabungan Muamalat Berbagi Rezeki dilaksanakan sebagai wujud apresiasi Bank Muamalat Indonesia terhadap nasabah individu pemegang rekening Tabungan Muamalat, Tabungan Muamalat Pos dan Tabungan Muamalat Dollar dengan saldo minimal atau rata-rata sebesar Rp. 3.000.000,00,- akan mendapatkan 1 point *Reward*. Poin *Reward* ini nantinya akan diundi setiap periode untuk menentukan pemenang sejumlah hadiah, seperti 1 unit mobil BMW serie 5, 1 unit mobil *Toyota*

*Avanza*, 100 paket *Umrah*, 16 unit motor *Honda Scoopy*, 32 iPad, 100 koin emas 24 karat @ 5 gram, 160 Tabungan Haji Arafah @Rp.1.000.000,- dan 200 voucher belanja @500.000,- serta seluruh beban pajak hadiah ditanggung sepenuhnya oleh Bank Muamalat Indonesia. Program ini berlaku mulai 1 Januari 2011 hingga 31 Desember 2011 dengan dibagi menjadi empat periode penarikan pemenang, yaitu periode I bulan Januari-Maret, periode II bulan April-Juni, periode III Juli-September dan periode IV Oktober-Desember 2011.

2. Hasil analisis *mashlahah* terhadap program Tabungan Muamalat Berbagi Rezeki di Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Malang terbukti bahwa sudah sesuai dengan prinsip Syari'ah dikarenakan terdapat lima aspek *mashlahah* diantaranya: Aspek sukarela, aspek menghindari praktik *maysir* dan riba, Aspek menghindari sifat *gharar*, aspek mendatangkan manfaat dan menghindari *madharat*, dan aspek keadilan. Adapun aspek *mashlahah* program Tabungan Muamalat Berbagi Rezeki ini dapat digolongkan menjadi dua, yaitu sebagai *mashlahah mursalah* jika ditinjau dari segi keberadaan *mashlahah*-nya, serta sebagai *mashlahah Tahsiniah* jika ditinjau dari kualitas atau kepentingan kemaslahatannya.

## **B. Saran**

1. Untuk menjalin hubungan baik nasabah dengan bank dapat diwujudkan dengan program lain seperti ramah tamah, pengajian umum dan sebagainya, tidak hanya program pemberian hadiah atau undian berhadiah saja;

2. Nisbah bagi hasil bila perlu ditingkatkan dan lebih kompetitif dengan bank syariah lainnya dalam rangka menampung nasabah baru serta mempertahankan nasabah lama dengan menaikkan nominal dana yang mereka simpan dalam bentuk tabungan;
3. Untuk keperluan akademik, hendaknya Bank Muamalat Indonesia atau institusi keuangan lainnya menyediakan direktori dasar hukum pelaksanaan suatu kegiatan promosi dan sejenisnya. Hal ini dapat dipergunakan sebagai data penunjang proses penelitian; dan
4. Diharapkan ada penelitian lanjutan setelah penelitian ini yang membahas tentang program-program promosi lokal (*local promotion*) tertentu yang selama ini dilaksanakan oleh Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Malang atau cabang-cabang lainnya. Hal ini dikarenakan beberapa kantor cabang kemungkinan memiliki kebijakan tersendiri untuk mengadakan beberapa *event* promosi yang hanya diberlakukan dalam skala cabang di suatu daerah saja.