

**PERSEPSI GURU PADA SEKOLAH SWASTA DI
KABUPATEN REJANG LEBONG TERHADAP
STRATEGI PROMOSI BANK MUAMALAT**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.1)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah



OLEH:

NIKE AYU KRISTINA

NIM : 16631083

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUTAGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) CURUP
2020**

Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam

Di-

Curup

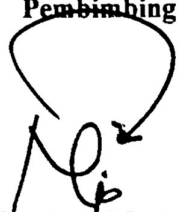
Asslamu'alaikum, Wr. Wb

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat skripsi saudara **Nike Ayu Kristina** mahasiswa IAIN yang berjudul "**Persepsi Guru Pada Sekolah Swasta Di Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat**" sudah dapat diajukan dalam sidang munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum, Wr.Wb

Pembimbing I



Noprizal M. Ag
NIP. 197711052009011007

Pembimbing II



Jamalludin Rahmat, M. A
NIDN. 2027118103

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Nike Ayu Kristina
Nomor Induk Mahasiswa : 16631083
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “ *Persepsi Guru Pada Sekolah Swasta di Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat*” tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar keserjanaan disuatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat digunakan seperlunya.

Curup, Januari 2021

Penulis



Nike Ayu Kristina
NIM. 16631083



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN-CURUP)
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani No. 01 Kotak Pos. 308 Telp. (0712) 21010-21750 Fax (21010) kode pos 39117
 e-mail: facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Curup, Email: fakultas syariah@ekonomiislamiaincurup.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor: **088**/In.34/FS/PP.00.9/ /2020

Nama: **Nike Ayu Kristina**
 Nim: **16631083**
 Fakultas: **Syariah dan Ekonomi Islam**
 Prodi: **Perbankan Syariah**
 Judul: **Persepsi Guru pada Sekolah Swasta di Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat**

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/Tanggal: **Senin, 7 Desember 2020**

Pukul: **08.00-09.30 WIB.**

Tempat: **Ruang 1 Gedung Munaqasah Fakultas Syariah IAIN Curup**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagian syarat-syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E)** dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

Curup, Desember 2020
 Sekretaris

Ketua

Khairati, S.H.L.MA
 NIP.19780517 201101 2 009

Sri Wihidavati, M.HI
 NIDN.2013017362

Penguji I

Penguji II

Dr. Muhammad Han, SE., M.Pd, MM
 NIP.19710219200604 1 008

Musda Asmara, MA
 NIP.19870910 201903 2 014

Mengesahkan

Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

Dr. Yusufri, M. Ag.
 NIP.19700202 199803 1 007

KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah maha kuasa karena berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyusun karya tulis ini, kemudian juga tak lupa pula penulis ucapkan shalawat beserta salam kepada jujungan kita Nabi Besar Muhammad Saw beserta keluarga dan para sahabatnya karena berkat beliau pada saat ini kita berada di zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Adapun skripsi ini di susun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi tingkat sarjana (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam, Program Studi Perbankan Syariah (PS).

Peneliti menyadari sepenuhnya bahwa tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, maka tidaklah mungkin peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu, pada kesempatan ini izinkan peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan sumbangsi menyelesaikan skripsi ini terutama kepada :

1. Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
2. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.
3. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E.I Ketua Program Studi Perbankan Syariah.
4. Bapak Muhammad Istan, SE., M.Pd selaku Penasehat Akademik yang selalu memberikan motivasi dan memberikan petunjuk kepada peneliti.
5. Bapak Noprizal, M.Ag dan Jamaludin Rahmat, M. A selaku pembimbing I dan pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan dan petunjuk kepada peneliti dalam penulisan skripsi ini.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Civitas Akademik IAIN Curup yang telah memberikan bimbingan dan petunjuk selama peneliti menuntut ilmu di IAIN Curup.

7. Seluruh Guru Sekolah Swasta yang ada di Kabupaten Rejang Lebong baik guru sekolah dasar, guru sekolah menengah, maupun guru sekolah menengah atas serta kejurusan yang telah berpartisipasi selama peneliti melaksanakan penelitian.

Semogah Allah SWT memberikan balasan dan menjadi amal yang soleh disisi-Nya, akhiratnya. Peneliti sebagai insan biasa masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan dalam penulisan Skripsi ini, maka dari itu kritik dan saran dari pembaca sangat peneliti harapkan demi kesempurnaan skripsi ini, semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. Amin. Wassalam.

Curup, Januari 2021

Penulis



NIKE AYU KRISTINA
NIM. 16631083

MOTTO

“kesendirian mengajarkanku bahwa hidup di dunia ini tidak hanya bergantung pada orang lain, karena letak keberhasilan ada di diri kita sendiri bukan orang lain”

“BUAH YANG MASAK KARENA TERPAKSA AKAN MENGHASILKAN RASA YANG BEDA DARI BUAH YANG MASAK DENGAN SENDIRINYA”

“hal yang paling indah adalah mengganti setetes keringat orang tua dengan senyuman penuh rasa bangga”

“TALK LESS DO MORE”

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Bismillahirrahmannirrohim, Skripsi yang berharga ini penulis persembahkan kepada:

- *Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang.*
- *Kedua orang tua saya Ayahanda Chairul Aswandi dan ibunda Elmi Yanti tercinta, yang telah mendidik saya, dari saya lahir hingga sampai saat ini, dan restu yang selalu dicurahkan kepada saya yang tak terhingga serta selalu memberikan saya support untuk tetap bertahan dan tetap menyelesaikan skripsi saya.*
- *Untuk kakak saya Riyan Irawan Amd, dan ayuk ipar saya Widia Sumarni S.H.I yang telah memberikan semangat kepada saya setiap saat.*
- *Untuk keponakan saya Belvania Novira Wirawan yang selalu memberikan warna dan kebahagiaan ditengah-tengah keluarga, canda tawa yang selalu menghiasi keluarga besar kami dari terbitnya fajar hingga terbenamnya matahari.*
- *Teruntuk dosen pembimbing saya yaitu bpk Noprizal, M.Ag dan Jamaludin Rahmat, serta Bapak Muhammad Istan SE., MPd selaku dosen PA saya yang telah sabar dan membimbing saya untuk menyelesaikan karya ilmiah ini.*
- *Untuk teman-teman seperjuangan angkatan 2016.*
- *Untuk Almameterku Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.*
- *Kepada dosen –dosen saya yang telah memberikan ilmu terbaik untuk saya.*
- *Untuk Rekan –rekan jajaran pemerintahan desa Batu Panco yang ikut andil dalam tahap penyelesaian skripsi saya.*

- *Untuk semua rekan-rekan teman seperjuangan saya perbankkan syariah tahun 2016.*
- *Untuk kepala Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kabupaten Rejang Lebong serta kepala sekolah dan guru-guru Sekolah Swasta yang telah mengizinkan saya untuk meneliti disana.*
- *Dan untuk semua teman teman saya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini dan yang telah memberiak arti kehidupan.*

ABSTRAK

Persepsi Guru Pada Sekolah Swasta Di Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat

Oleh Nike Ayu Kristina

Abstrak: Saat ini Bank Muamalat KCP Curup telah bekerja sama dengan beberapa pihak sekolah yang ada di Kabupaten Rejang Lebong, dimana instansi pendidikanlah salah satu tujuan dari bank baik instansi negeri maupun swasta, pihak Bank Muamalat lebih memilih bekerja sama dengan instansi swasta dibandingkan negeri disebabkan karena adanya kerja sama yang terjalin dengan pihak bank baik untuk keperluan mengambil gaji para guru, menabung maupun hal yang lainnya. Bank Muamalat KCP Curup selama ini sudah melakukan promosi maupun sosialisasi terhadap guru sekolah swasta hal ini tentunya mempunyai pandangan atau persepsi yang berbeda-beda masing-masing guru tentang strategi promosi Bank Muamalat. Melalui penelitian ini peneliti ingin mendeskripsikan persepsi atau pandangan guru sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong terhadap strategi promosi Bank Muamalat serta ingin mendeskripsikan faktor-faktor yang melatar belakangi dari persepsi tersebut.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Sumber data utama dari penelitian ini yaitu bersumber dari data lapangan dengan menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi dalam pengumpulan data. Setelah data terkumpul, proses selanjutnya adalah analisis data yang diperoleh dalam bentuk yang mudah dibaca dan dipahami untuk memperoleh jawaban atas permasalahan yang diangkat.

Penelitian ini menunjukkan bahwa dilihat dari persepsi berdasarkan aspek bahwa semua guru sekolah swasta pernah mendengar adanya promosi Bank Muamalat dan mereka mengatakan cukup paham tentang promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat terhadap mereka, serta perasaan yang dirasakan oleh guru adalah kebanyakan mengatakan senang dan mengatakan yakin untuk bekerja sama dengan Bank Muamalat. Serta faktor-faktor persepsi tentang kerja sama antara Bank Muamalat dengan guru sekolah swasta melalui strategi promosi pemasaran produk dilihat dari faktor yang pertama, pengetahuan tentang apa saja jenis-jenis produk Bank Muamalat maka dari itu hasil yang didapatkan adalah kebanyakan dari guru mengetahui produk Tabungan iB Muamalat, Tabungan iB Hijrah Haji, serta Tabungan iB Hijrah Rencana, mereka mengetahui semua produk ini dari promosi dan brosur, iklan ataupun poster produk Bank Muamalat. Faktor yang kedua, faktor pelayanan promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat adapun pelayanan yang diberikan Bank Muamalat terhadap guru sekolah swasta adalah memberikan pelayanan yang baik dan yang terbaik bagi nasabahnya karena kenyamanan dan pelayanan adalah suatu yang terpenting pada saat promosi.

Kata Kunci : *Persepsi, Guru, Sekolah Swasta, Strategi Promosi, Bank Muamalat*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Definisi Operasional.....	8
G. Penelitian Relevan.....	12
H. Metode Penelitian.....	15
I. Sistematika Penelitian	19

BAB II LANDASAN TEORI

A. Persepsi.....	21
B. Guru.....	26
C. Sekolah Swasta.....	32
D. Strategi	37
E. Promosi.....	39

BAB III GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sekolah Swasta	46
B. Kabupaten Rejang Lebong.....	51
C. Bank Muamalat.....	55

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Persepsi guru pada sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong terhadap strategi promosi Bank Muamalat	71
B. Faktor-Faktor yang melatarbelakangi persepsi guru pada sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong terhadap strategi promosi Bank Muamalat	94

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	117
B. Saran.....	118

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jumlah Sekolah SD Swasta Kabupaten Rejang Lebong.....	46
Tabel 3.2 Jumlah Sekolah SMP Swasta Kabupaten Rejang Lebong.....	47
Tabel 3.3 Jumlah Sekolah SMA Swasta Kabupaten Rejang Lebong.....	48
Tabel 4.1 Daftar Nama-Nama Informan.....	71
Tabel 4.2 Nilai Jawaban Informan.....	77
Tabel 4.3 Daftar Nama Guru Sekolah Swasta Yang Pernah Melihat,Mendengar dan Merasakan Promosi Bank Muamalat.....	78
Tabel 4.4 Alternative Jawaban Atas Wawancara Mengenai Pertanyaan Pemahaman Guru Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat.....	84
Tabel 4.5 Kriteria Pemahaman Guru Sekolah Swasta Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat.....	84
Tabel 4.6 Daftar Nama Guru Sekolah Swasta Yang Memiliki Persepsi Pemahaman Tentang Strategi Promosi Bank Muamalat.....	86

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Awal terbentuknya persepsi dimulai dengan pengamatan yang melalui proses hubungan melihat, mendengar, menyentuh, merasakan, dan menerima sesuatu hal yang kemudian seseorang menyeleksi, mengorganisasi, informasi yang diterima menjadi suatu gambaran yang berarti. Persepsi sangat membutuhkan bantuan indra sebagai alat bantu manusia.

Persepsi seseorang tidak timbul dengan sendirinya, tetapi melalui proses dan faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang. Hal inilah yang menyebabkan setiap orang memiliki persepsi atau pandangan berbeda, walaupun apa yang dilihatnya sama.¹

Kualitas sumber daya manusia dihasilkan melalui pendidikan yang bermutu oleh pendidik profesional. Peran tenaga pendidik sangat penting untuk mencapai tujuan dan fungsi pendidikan. Guru sangat berjasa dalam membantu pertumbuhan dan perkembangan para peserta didik. Guru memiliki peran dan fungsi yang sangat penting dalam membentuk kepribadian anak, guna menyiapkan dan mengembangkan sumber daya manusia (SDM), serta mensejahterakan masyarakat, kemajuan negara, dan bangsa.

¹ Muhamad Bayhaki, *Persepsi Petani Kopi Terhadap Lembaga Keuangan Syariah Di Kecamatan Bermani Ilir Kabupaten Kepahiang*. Skripsi. (Fak. Syariah Dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2016), h. 1

Hal ini menunjukkan bahwa kompetensi profesional seorang guru menentukan mutu pendidikan dan tidak dapat dipungkiri bahwa guru merupakan aset berharga dalam sistem pendidikan. Serta guru sebagai agen pendidikan di sekolah berperan memberi layanan terhadap kebutuhan-kebutuhan pendidikan.²

Untuk sekarang ini peran guru tidak hanya mengajar di sekolah yang berbasis negeri tetapi juga mengajar di sekolah swasta yang ada di Kabupaten Rejang Lebong. Sekolah swasta disebut sebagai sekolah independen, tidak dikelola oleh pemerintah daerah maupun negara. Mereka memperoleh hak untuk menyeleksi siswa dan didanai seluruhnya atau sebagian dengan membebankan biaya sekolah kepada siswa, dibandingkan bergantung pada pemerintah. Sekolah keagamaan dan denominasional membentuk turunan dari sekolah swasta, seperti mengajarkan pendidikan agama bersama dengan mata pelajaran akademik untuk memperkuat keyakinan dan tradisi siswa.³

Di Kabupaten Rejang Lebong sekolah swasta yang terdiri dari sekolah dasar, sekolah menengah pertama maupun sekolah menengah atas maupun madrasah aliyah serta kejuruan itu sangat banyak, bahkan data awal yang didapat menunjukkan jumlah sekolah dasar yang swasta yang ada di kabupaten Rejang Lebong ini menunjukkan dua puluh satu sekolah dan sekolah menengah pertama yang swasta berjumlah sepuluh sekolah, serta SMA dan SMK yang swasta di Kabupaten Rejang Lebong berjumlah empat SMA dan delapan SMK.⁴

Perbankan merupakan sebuah lembaga *intermediasi* yang berfungsi untuk menghimpun dana yang berlebih dari masyarakat yang kemudian disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka

² Moch. Sheisar Firmana, *Analisis Tingkat Kinerja Guru Tetap Yayasan (GTY) dan Guru Tidak Tetap (GTT) Di SMK Swasta Sekota Malang*, (Vol. 5, No. 1, 2018), h. 42

³ Brigita Putri, Manajemen Pendidikan, *Strategi Pemasaran Sekolah Menengah Atas Swasta Berasrama Di Kabupaten Semarang*, (Vol. 3, No. 1, 2016), h. 67-79

⁴ Lenli Hartati, *wawancara*, Curup 28 Januari 2020

meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.⁵ Saat ini di Indonesia muncul dua jenis perbankan yang sedang bersaing satu sama lain dalam merebut perhatian pasar, yaitu perbankan syariah⁶ dan perbankan konvensional.⁷

Bank bukan hanya sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan juga membutuhkan strategi untuk memasarkan produknya. Dampak dari perubahan teknologi juga berdampak positif terhadap perkembangan dunia perbankan. Produk yang ditawarkan kepada nasabahnya menjadi lebih cepat dan efisien.⁸ Bank dapat menciptakan produk yang diinginkan dan dibutuhkan nasabah. Di samping itu, Bank juga harus dapat mengetahui lingkungan pemasaran. Lingkungan pemasaran akan sangat berpengaruh terhadap pemasaran yang akan dijalankan⁹.

Perbankan mempunyai peranan yang sangat penting dalam menggerakkan perekonomian suatu negara, Bank bersama lembaga perekonomian yang lain bersama-sama mengelolah dan menggerakkan semua potensi agar terciptanya ekonomi yang baik dan berhasil guna untuk mengoptimalkan perekonomian di negara tersebut. Permunculan perbankan diawali dengan berdirinya Bank Muamalat.

Bank Muamalat Indonesia adalah Bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip syariah dalam menjalankan operasionalnya, didirikan pada 1 November 1991 yang digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), mulai

⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 13

⁶ Ahmad Ifham, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, Cet-1,2010), h.150

⁷ Ahmad Ifham, *Ibid.*, h.155

⁸ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Fajar Interpratama, 2004), h. 163

⁹ Kasmir, *Ibid.*, h. 191

beroperasi pada 27 Syawal 1412 H atau 1 Mei 1992, yang didukung oleh cendekiawan muslim dan pengusaha, serta masyarakat luas.¹⁰

Hal ini menunjukkan bahwa Bank Muamalat Indonesia semakin berkembang dan mampu bersaing ditengah perkembangan bisnis perbankan yang cukup ketat, adapun dalam pencapaian target untuk menjadi sebuah Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang diminati di pasar dan mampu bersaing dipasar global tidak terlepas dari tantangan dan hambatan dalam melakukan usaha perlu mengkomunikasikan produk atau jasa kepada masyarakat, maka dibutuhkan sebuah konsep yaitu dinamakan pemasaran promosi.

Tidak heran kegiatan pemasaran atau promosi yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah yang ada di Kabupaten Rejang Lebong mulai mencari sasaran ke sekolah-sekolah baik sekolah swasta maupun negeri. Untuk saat ini Bank Muamalat KCP Curup sudah bekerjasama dengan sekolah swasta di bandingkan sekolah negeri yang ada di Rejang Lebong, hal ini dikarenakan pada sekolah swasta banyak guru yang berinteraksi langsung dengan Bank Muamalat KCP Curup baik untuk menabung dan mengambil gaji ataupun hal yang lainnya.

Saat ini Bank Muamalat KCP Curup telah bekerja sama dengan beberapa pihak sekolah di Kabupaten Rejang Lebong, dimana instansi pendidikanlah salah satu tujuan dari mereka baik instansi pendidikan negeri maupun swasta.

Pihak Bank Muamalat KCP Curup lebih memilih bekerja sama dengan instansi swasta atau sekolah swasta dibandingkan negeri disebabkan karena adanya kerja sama yang terjalin dengan pihak Bank Muamalat KCP Curup baik

¹⁰ Kely Apriyanto, *wawancara*, Curup 23 Januari 2020

untuk keperluan mengambil gaji untuk para guru, menabung maupun hal yang lainnya.

Dengan demikian dengan adanya interaksi ataupun kerja sama antara bank dengan guru sekolah swasta yang berada di Rejang Lebong tentunya memberikan pandangan yang berbeda-beda setiap guru yang ada di sekolah swasta. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk meneliti bagaimana persepsi atau pandangan para guru yang ada pada sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong terhadap strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat. Maka dari itu penulis mengambil judul mengenai “ **Persepsi Guru Pada Sekolah Swasta Di Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat**”

B. Batasan Masalah

Supaya lebih terarah pembahasannya maka penulis membatasi masalah yang akan diteliti yaitu mengenai persepsi guru sekolah swasta di Rejang Lebong dilihat dari aspek persepsi kognitif, afeksi, konatif terhadap strategi kerja sama Bank Muamalat melalui cara promosi.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana persepsi guru sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong dilihat dari kerja sama dengan Bank Muamalat melalui strategi promosi?
2. Apa saja faktor-faktor persepsi tentang kerja sama antara Bank Muamalat dengan guru sekolah swasta melalui strategi promosi pemasaran produk?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang penulis teliti di atas maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui bagaimana persepsi tentang kerja sama antara Bank Muamalat dengan guru sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong melalui strategi promosi.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja persepsi tentang kerja sama antara Bank Muamalat dengan guru sekolah swasta melalui strategi promosi pemasaran produk.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang diperoleh dari penelitian ini berdasarkan tujuan penelitian yang diambil, antara lain:

1. Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan kepada penulis dan pembaca terhadap persepsi guru pada sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong terhadap strategi promosi Bank Muamalat Serta penelitian ini dapat menjadi bahan referensi pengembangan teori bagi peneliti selanjutnya.

2. Secara Praktisi

a. Bagi Penulis

Temuan yang didapat dalam penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan serta juga dapat digunakan sebagai alat dalam

memperoleh informasi, pengetahuan, dan pengalaman dan juga memberikan jawaban atas permasalahan yang diteliti.

b. Bagi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi dan menjadi bahan ilmiah bagi pembaca khususnya dapat memberikan banyak masukan kepada orang-orang yang ingin meneliti lebih lanjut tentang hal ini sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya.

c. Bagi Prodi Perbankan Syariah

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada para dosen dalam mengetahui persepsi guru pada sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong terhadap strategi promosi Bank Muamalat.

d. Bagi Sekolah Swasta

Penelitian ini berguna untuk dijadikan bahan pertimbangan bagi sekolah swasta terutama guru yang mengajar di sekolah swasta yang ada di Kabupaten Rejang Lebong baik itu sekolah dasar, sekolah menengah pertama maupun Sekolah menengah atas maupun madrasah aliyah serta kejuruan. Serta sebagai suatu acuan para guru untuk berkontribusi di Bank Muamalat.

e. Bagi Pihak Bank

Khususnya Bank Muamalat yang ada di Kabupaten Rejang Lebong yaitu Kantor Cabang Pembantu Curup, penelitian ini diharapkan dapat berguna lebih mendalam dalam hal menarik nasabah terutama yang

berprofesi sebagai guru yang mengajar di sekolah swasta dengan cara promosi atau memasarkan produknya dalam mencapai targetnya.

F. Definisi Operasional

Agar tidak salah penafsiran dalam memahami judul skripsi ini, maka penulis perlu menjelaskan istilah dalam maksud judul beberapa istilah yang penting untuk dijelaskan.

1. Persepsi

Persepsi dapat didefinisikan sebagai suatu proses dimana individu mengorganisasikan dan memaknakan kesan-kesan indra untuk dapat memberikan arti terhadap lingkungannya. Persepsi seseorang terhadap sesuatu dapat berbeda dengan kenyataan yang objektif. Secara etimologi persepsi berasal dari bahasa latin yaitu *perception*, yang berarti menerima atau mengambil.

Persepsi adalah proses dimana seseorang memilih mengatur dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk gambaran. Jadi dapat disimpulkan bahwa sesuatu yang dilihat atau dirasa kemudian dikelompokkan dalam suatu kesimpulan yang menjadi pernyataan yang dikeluarkan setelah melalui pemilihan dan pengaturan indra untuk diinformasikan bisa dalam gambaran atau pernyataan.¹¹

¹¹ Suhani, *Analisis Persepsi Dan Preferensi Masyarakat Pesantren Terhadap Bank Syariah* (Pekanbaru: UIN Sultan Syarif Kasim Riau), (Edisi 13 vol. 1, No. 3, 2017), h. 4

2. Guru

Guru merupakan tenaga pendidik yang bertugas mengabdikan pada sekolah dan mengajar untuk peserta didik, serta dalam kamus besar bahasa Indonesia, guru diartikan sebagai orang yang pekerjaannya mengajar. UU tentang guru dan dosen No. 14 Tahun 2005 mengatakan bahwa guru adalah tenaga profesional yang mengandung arti bahwa pekerjaan guru hanya dapat dilakukan oleh seseorang yang mempunyai kualifikasi akademik, kompetensi, dan sertifikasi pendidik sesuai dengan persyaratan untuk setiap jenis dan jenjang pendidikan tertentu.

Guru adalah pendidik profesional dengan tugas utama mendidik, mengajar, membimbing, mengarahkan, melatih, menilai dan mengevaluasi siswa pada pendidikan anak jalur pendidikan formal, pendidikan dasar dan menengah yang disebut guru adalah orang yang memiliki kemampuan merancang program pembelajaran, serta mampu menata dan mengelola kelas agar siswa dapat belajar dan pada akhirnya dapat mencapai tingkat kedewasaan sebagai tujuan akhir dari proses pendidikan.¹²

3. Sekolah Swasta

Sekolah Swasta disebut sebagai sekolah independen, tidak dikelola oleh Pemerintah Daerah maupun Negara. Mereka memperoleh hak untuk menyeleksi siswa dan didanai seluruhnya atau sebagian dengan membebaskan biaya sekolah kepada siswa, daripada bergantung pada pemerintah. Sekolah swasta terdiri dari

¹² M. Jumali, dkk, *Landasan Pendidikan*, (Surakarta: MUP, 2008) h. 41

sekolah dasar (SD), sekolah menengah pertama(SMP), dan sekolah menengah awal (SMA).¹³

4. Strategi

Strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya, serta suatu rencana terpadu yang dirancang oleh perusahaan untuk memastikan perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat.¹⁴

Dari pengertian diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa:

- a) Strategi merupakan satu kesatuan rencana yang terpadu untuk mencapai tujuan organisasi.
- b) Strategi adalah merupakan rencana jangka panjang.
- c) Seni dalam mensiasati pelaksanaan rencana atau program untuk mencapai tujuan.

5. Promosi

Promosi adalah merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir setelah produk, harga, dan tempat, serta inilah yang paling sering di identikan sebagai aktivitas pemasaran dalam suatu perusahaan. Dalam kegiatan ini setiap Bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya secara langsung. Tanpa promosi nasabah tidak mengenal dan mengetahui Bank apalagi produk-produknya.¹⁵

¹³ Brigita Putri, *OP.Cit.*, h. 67-79

¹⁴ Usi Usmara, *Pemikiran Kreatif Pemasaran*, (Yogyakarta: Amara Book,2008), h. 27

¹⁵ Herry Sutanto Dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia 2013), h. 380

Dari pengertian diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa:

- a) Promosi merupakan suatu peran yang penting dalam pemasaran perusahaan.
- b) Promosi di identikan sebagai aktivitas pemasaran dalam suatu perusahaan.
- c) Tanpa adanya promosi nasabah tidak mengenal seta mengetahui Bank tersebut serta produk-produknya.

6. Bank Muamalat

Bank Muamalat adalah Bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip Syariah dalam menjalankan operasionalnya, didirikan pada 1 November 1991 yang digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), mulai beroperasi pada 27 Syawal 1412 H atau 1 Mei 1992, yang didukung oleh cendekiawan muslim dan pengusaha, serta masyarakat luas.

Kesimpulan dari seluruh definisi operasional adalah yang pertama, persepsi, adapun pengertian dari persepsi adalah sesuatu yang dapat kita lihat, kita dengar, kita rasakan kemudian di kelompokkan dalam suatu kesimpulan yang menjadi pernyataan yang kita keluarkan setelah melalui pemilihan dan pengaturan alat indra kita untuk di informasikan bisa dalam gambaran atau pernyataan.

Kedua, guru adapun maksud dari guru adalah pendidik yang bertugas mendidik, mengajar, membimbing, melatih, menilai para siswa melalui pendidikan formal. Kemudian ketiga adalah sekolah swasta, maksud dari sekolah swasta adalah sekolah yang bersifat independen, tidak dikelola pemerintah Daerah maupun Negara, serta berdiri sendiri oleh yayasan.

Keempat adalah strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana seluruh perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya. Kelima promosi adalah, aktivitas pemasaran dalam suatu perusahaan untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat. Dan terakhir Bank Muamalat adalah Bank umum pertama yang ada di Indonesia yang menerapkan prinsip-prinsip syariah dsms menjalankan operasionalnya.

G. Penelitian Relevan

Berdasarkan telaah yang sudah dilakukan terhadap beberapa sumber kepustakaan yang berkaitan dengan judul skripsi ini, penulis melihat bahwa apa yang merupakan masalah pokok penelitian tampaknya sangat penting dan prospektif sehingga perlu dikaji lebih dalam. Adapun penelitian terdahulu yang berkaitan dengan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Reno Apriyanto, dengan judul “ *Persepsi Pegawai Negeri Sipil Kantor Kementerian Agama Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah Di Rejang Lebong*”

Pada penelitian ini penulis mengambil permasalahan mengenai bagaimana persepsi pegawai negeri sipil kantor kementerian agama Kabupaten Rejang Lebong terhadap produk pembiayaan Bank Syariah di Rejang Lebong. Dan penulis menggunakan metode penelitian penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan teknik pengumpulan data secara langsung dengan wawancara informan yang dianggap dapat memberikan informasi mengenai

masalah yang diteliti. Sedangkan yang menjadi informan penelitian ini ialah pegawai negeri sipil kantor kementerian agama.

Adapun hasil dari penelitian ini yaitu bahwa pegawai negeri sipil kantor kementerian agama Rejang Lebong tidak memilih produk pembiayaan pada bank syariah tidak terlepas dari minimnya pengetahuan sehingga mereka beranggapan bahwa sistem pembiayaan bank syariah sama dengan bank konvensional hanya terdapat penamaan saja yang berbeda. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi pegawai negeri sipil kantor kementerian agama rejang lebong terhadap pembiayaan bank syariah adalah: faktor informasi, faktor psikologis pendidikan, faktor sosial/ lingkungan, dan faktor ekonomi.¹⁶

2. Dedi Priyanto, dengan judul “ *Persepsi Pimpinan Cabang Persatuan Tarbiyah Islamiyah (Tarbiyah Perti) Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Perbankan Syariah*”

Pada penelitian ini penulis mengambil permasalahan mengenai bagaimana persepsi pimpinan cabang persatuan tarbiyah islamiyah (Tarbiyah Perti) Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Perbankan syariah. Dan penulis menggunakan metode penelitian *deskriptif kualitatif* dengan menggunakan teknik pengumpulan data dalam bentuk kata-kata dan gambar, kata-kata yang disusun dalam kalimat wawancara antara penulis dan informan. Sedangkan yang menjadi informan disini ialah pimpinan cabang persatuan tarbiyah islamiyah (Tarbiyah Perti).

¹⁶ Reno Apriyanto, “*Persepsi Pegawai Negeri Sipil Kantor Kementerian Agama Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah Di Rejang Lebong*”. (Skripsi: STAIN Curup, 2017, h. viii

Adapun hasil dari penelitian ini yaitu bahwa tabungan perbankan syariah syariah tidak banayak digunakan oleh tokoh tarbiyah perti, ada yang menggunakan tetapi tidak terlalu digunakan sebagai penabung aktif melainkan hanya sekedar menabung sebagai umat islam memiliki peran menggunakan perbankan syariah, permasalahan yang muncul ketika mempersepsikan adalah ketidaktahuan secara dalam sehingga berpandangan sama antara tabungan perbankan syariah dan konvensional.

Kemudian Giro masih dipandang sama penerapan sistem bonus. Selanjutnya Deposito dipandang sama dengan Deposito di bank konvensional, dari pandangan semua itu karena dilatarbelakangi dari pengalaman yang kurang baik dialami dan tidak mendapatkan pengetahuan lebih dari perbankan syariah serta anggapan ketidak konsistennya perbankan syariah, sehingga berpandang sama.¹⁷

Adapun yang menjadi pembeda antara penelitian terdahulu dengan penelitian penulis adalah terletak pada subjek jika Reno Apriyanto meneliti pegawai negeri sipil kantor kementrian agama Kabupaten Rejang Lebong, dan Dedi Priyanto meneliti pimpinan cabang persatuan tarbiyah islamiyah (Tarbiyah Perti) Kabupaten Rejang Lebong sedangkan penulis subjeknya adalah guru pada sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong.

Serta yang menjadi pembeda lainnya terletak pada objek penelitian jika Reno Apriyanto dan Dedi Priyanto mereka meneliti bank syariah secara umum

¹⁷ Dedi Priyanto, “*Persepsi Pimpinan Cabang Persatuan Tarbiyah Islamiyah (Tarbiyah Perti) Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Perbankan Syariah*”. (Skripsi: IAIAN Curup, 2019), h. ix

yang ada di Kabupaten Rejang Lebong sedangkan penulis meneliti Bank Muamalat yang ada di Kabupaten Rejang Lebong.

H. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian

Adapun jenis penelitian ini adalah menggunakan penelitian lapangan (*field research*) penelitian ini menggunakan analisis data dengan cara pendekatan kualitatif yang penelitiannya menggunakan latar alamiah dengan maksud mendeskripsikan fenomena yang terjadi. Penelitian kualitatif yaitu yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek oleh penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lainnya.¹⁸

2. Sumber Data

Adapun data dari penelitian ini terbagi dalam dua sumber yaitu data primer dan data sekunder.

a) Data Primer

Yaitu data yang diambil atau yang dihimpun langsung oleh penulis. Data yang bersumber langsung dari hasil wawancara kepada informan dan observasi terhadap obyek penelitian.

b) Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh melalui pengumpulan atau perolehan data yang bersifat kepustakaan atau *library research* berupa penelaan terhadap

¹⁸ Ridwan, *Metode Dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*, (Bandung:Alfabeta, 2009), h.24

dokumen, resmi kelembagaan, referensi atau peraturan yang memiliki relevansi dengan fokus permasalahan peneliti. Jadi data sekunder yang dimaksud bersumber dari bahan-bahan dari kepustakaan yang bersangkutan paut dengan masalah penelitian, seperti: buku-buku, referensi, internet, jurnal, majalah, dokumen-dokumen.¹⁹

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting dalam penelitian karena itu seorang peneliti harus terampil dalam mengumpulkan data agar mendapat data yang valid.

a) Observasi Langsung

Observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke obyek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan. Apabila obyek penelitian bersifat perilaku, tindakan manusia, dan fenomena alam (kejadian-kejadian yang ada di alam sekitar), proses kerja dan penggunaan responden kecil. Observasi atau pengamatan adalah suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung.²⁰

Secara sistematis tentang bagaimana persepsi guru pada sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong terhadap strategi promosi Bank Muamalat. Observasi langsung ini dilakukan dengan melihat bagaimana persepsi atau

¹⁹ Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014), h. 73

²⁰ Sudaryono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), h. 87

pandangan guru pada sekolah swasta yang berada di Kabupaten Rejang Lebong terhadap strategi promosi Bank Muamalat.

b) Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya dengan si penjawab dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara). Dalam penelitian ini ada beberapa metode dalam pengumpulan data kualitatif, dimana teknik pengumpulan data yang akan penulis lakukan dalam wawancara dengan 2 cara yaitu:

1. Wawancara mendalam

Penulis terlibat langsung secara mendalam dengan pekerjaan subyek yang diteliti dan tanya jawab dilakukan tanpa menggunakan pedoman.

2. Wawancara terarah

Dimana penulis menanyakan kepada pihak perbankan, dimana pertanyaan menggunakan pedoman yang telah disiapkan sebelumnya sesuai dengan data yang akan diperoleh.²¹

Didalam penelitian ini ada beberapa kriteria informan yang dilakukan oleh peneliti Adapun Kriteria informan yang akan diwawancara adalah sebagai berikut:

1. Kriteria guru yang mewakili sekolah yang akan diwawancarai yang terdiri dari
 - a. Guru SD.

²¹ Wiratna Sujarweni, *OP.Cit.*, h.35

- b. Guru SMP.
 - c. Guru SMA.
2. Kriteria guru yang mewakili dari latar belakang pendidikan yang terdiri dari:
- a. S1 Umum.
 - b. S1 Bidang Agama.
 - c. S2 Umum.
 - d. S2 Bidang Agama.
3. Kriteria guru yang mewakili dari etnik suku yang terdiri dari:
- a. Suku Rejang.
 - b. Suku Lembak.
 - c. Suku Jawa.
 - d. Suku Batak.
 - e. Suku Sunda.
 - f. Suku Minang.
 - g. Suku Lampung.
 - h. Suku Aceh.
4. Kriteria guru yang mewakili pengelompokan guru yang terdiri dari:
- a. Guru PNS.
 - b. Guru Tetap Yayasan.
 - c. Guru Honor.
5. Kriteria guru yang dilihat dari usia yang terdiri dari:
- a. 23-30 Tahun.

b. 30-40 Tahun.

c) Dokumentasi

Dokumentasi adalah setiap bahan tertulis baik berupa karangan, memo, pengumuman, instruksi, majalah pernyataan, aturan suatu lembaga masyarakat, dan berita yang disiarkan kepada media massa. Dari uraian diatas maka metode dokumentasi adalah pengumpulan data dengan meneliti catatan-catatan penting yang sangat erat hubungannya dengan obyek penelitian.²²

d) Kepustakaan

Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data yang berkenaan dengan teori yang sesuai dengan penelitian penulis yakni informasi yang diperoleh bahan-bahan kepustakaan yang bersangkutan paut dengan masalah penelitian, seperti buku-buku referensi, internet, jurnal, skripsi, dan tesis.

I. Sistematika Penulisan

Agar menghasilkan sistematika penulisan yang baik dan bermakna, peneliti menyusun sistematika proposal ini berdasarkan bab-bab yang saling berkaitan antara satu dengan yang lainnya. Adapun sistematikan penulisan proposal ini adalah sebagai berikut:

²² Burhan Bung, *Analisi Data Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 84

- BAB I** : Merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, penelitian relevan, metode penelitian, dan sistematika penelitian.
- BAB II** : Kerangka teori yang terdiri dari teori persepsi, teori guru, teori sekolah swasta, teori strategi, dan teori promosi.
- BAB III** : Gambaran umum sekolah swasta serta gambaran umum Kabupaten Rejang Lebong, serta gambaran umum Bank Muamalat.
- BAB IV** : Hasil Dan Pembahasan
Pada tahap ini penulis hanya menerangkan hasil Penelitian dan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang disebutkan dalam rumusan masalah.
- BAB V** : Merupakan penutup yang berisikan kesimpulan berupa pembahasan penelitian, serta saran-saran pada lembaga yang berhubungan dengan lokasi dan tujuan penelitian yang dilakukan.

Daftar Pustaka

Lampiran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Persepsi

1. Pengertian Persepsi

Persepsi dalam pengertian psikologi adalah proses pencarian informasi untuk dipahami serta alat untuk memperoleh informasi tersebut adalah pengindraan (penglihatan, pendengaran, peraba, dan sebagainya). Sebaliknya alat untuk memahaminya adalah kesadaran atau kognisi.²³

Secara etimologis, persepsi atau dalam bahasa Inggris *perception* yang artinya penglihatan atau tanggapan daya memahami ataupun menanggapi sesuatu.²⁴ *Perception* berasal dari bahasa Latin yaitu *percipere*, yang artinya menerima atau mengambil.

Kata “persepsi” biasanya dikaitkan dengan kata lain, menjadi persepsi diri, persepsi sosial dan persepsi interpersonal. Persepsi (*perception*) dalam arti sempit adalah penglihatan, bagaimana cara seseorang melihat sesuatu dan sedangkan dalam arti luas adalah pandangan atau penglihatan, yaitu bagaimana seseorang memandang atau mengartikan sesuatu.²⁵

Serta menurut Gregory, persepsi melibatkan pembuatan kesimpulan tentang apa yang kita lihat dan mencoba untuk membuat perkiraan terbaik.

²³ Sarlito Wirawan Sarwono, *Psikologi Sosial: Individu Dan Teori-Teori Psikologi Sosial*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), h. 94

²⁴ Pius Abdullah, *Kamus 10 Juta Inggris-Indonesia, Indonesia-Inggris*, (Surabaya: Arkolah, 2003), h. 258

²⁵ Alex Sobur, *Psikologi Umum Dalam Lintasan Sejarah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2003), h. 445

Gregory berpendapat bahwa pengetahuan sebelumnya dalam pengalaman masa lalu, sangat lah penting dalam persepsi. Ketika melihat sesuatu, kita mengembangkan hipotesis persepsi, yang didasarkan pada pengetahuan sebelumnya. Hipotesis yang kita kembangkan selalu benar, pada kesempatan langkah, hipotesis persepsi dapat dibanarkan oleh data yang kita rasakan..²⁶

Beberapa para ahli memiliki pendapat tentang persepsi, dimana yang dikutip oleh Alex Sobur dalam bukunya psikologi umum dalam lintas sejarah, yaitu sebagai berikut:

Menurut A. Devito Joseph persepsi adalah proses ketika menjadi sadar akan banyaknya stimulus yang mempengaruhi indra kita.²⁷ Serta menurut Kartono dan Gulo mendefinisikan persepsi sebagai proses seseorang menjadi dasar akan segala sesuatu dalam lingkungannya melalui indra-indra yang dimilikinya.²⁸ Menurut Rahmat persepsi menyatakan bahwa persepsi adalah pengalaman dalam objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan.²⁹

Dalam persepektif ilmu komunikasi, persepsi bila dikatakan sebagai inti komunikasi, karena jika persepsi kita tidak akurat, maka dalam berkomunikasi akan bejalan secara tidak efektif. Persepsilah yang menentukan kita memilih suatu pesan dan mengabaikan pesan yang lain. Semakin tinggi derajat kesamaan

²⁶ Alizamar dan Nasbahary Couto, *Psikologi Persepsi dan Desain Informasi; Sebuah Kajian Psikologi Persepsi dan Prinsip Kognitif untuk Kependidikan dan Desain Komunikasi Visual*, (Yogyakarta: Media Akademi, 2016), h. 15

²⁷ A. Devito Joseph, *Komunikasi Antar Manusia Kuliah Dasar*, (Jakarta: Profesional Books, 2003), h. 237

²⁸ Kartono & Gulo, *Kamus Psikologi*, (Bandung : Pionir Jaya, 2003), h. 167

²⁹ Sobur, *Op.Cit*, h. 446

persepsi antar individu, semakin mudah dan semakin sering mereka komunikasi dan sebagai konsekuensinya, semakin cenderung membentuk kelompok budaya atau kelompok identitas.³⁰

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa persepsi merupakan pandangan seseorang melihat sesuatu atau mengartikan sesuatu dengan melalui alat indra serta tanggapan dari suatu pandangan untuk proses mencari informasi untuk dipahami lebih dalam dan sebagai inti dari komunikasi.

2. Aspek Persepsi

Adapun aspek-aspek dari persepsi adalah :

a. Aspek Kognitif

Komponen kognitif yaitu komponen yang berkaitan dengan pengetahuan, pemahaman yaitu hal-hal yang berhubungan dengan bagaimana orang mempersepsi terhadap objek sikap.

b. Aspek Afektif

Komponen afektif yaitu berhubungan dengan rasa senang atau tidak senang terhadap objek sikap. Rasa senang merupakan hal yang positif, sedangkan rasa tidak senang merupakan hal yang negative.

c. Aspek Konatif

Aspek konatif yaitu berhubungan dengan kecenderungan bertindak terhadap objek sikap yang menunjukkan intensitas sikap,

³⁰ *Ibid.*, h.16

yaitu menunjukkan besar kecilnya kecenderungan bertindak atau berperilaku seseorang terhadap objek sikap.³¹

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi

1. Faktor Internal

yaitu faktor-faktor yang terdapat dalam diri individu, yang mencakup beberapa hal antara lain :

a. Fisiologis

Informasi masuk melalui alat indera, selanjutnya informasi yang diperoleh ini akan mempengaruhi dan melengkapi usaha untuk memberikan arti terhadap lingkungan sekitarnya. Kapasitas indera untuk mempersepsi pada tiap orang berbeda-beda sehingga interpretasi terhadap lingkungan juga dapat berbeda Perhatian.

b. Minat

Persepsi terhadap suatu obyek bervariasi tergantung pada seberapa banyak atau *perceptual vigilance* yang digerakkan untuk mempersepsi. *Perceptual vigilance* merupakan kecenderungan seseorang untuk memperhatikan tipe tertentu dari stimulus atau dapat dikatakan sebagai minat.

c. Kebutuhan

Faktor ini dapat dilihat dari bagaimana kuatnya seseorang individu mencari obyek- obyek atau pesan yang dapat memberikan jawaban sesuai dengan dirinya.

³¹ Baron, Robert A. & Byrne, *Psikologi sosial*, (Jakarta: Erlangga, 2004) h. 16-21

d. Pengalaman dan Ingatan

Pengalaman dapat dikatakan tergantung pada ingatan dalam arti sejauh mana seseorang dapat mengingat kejadian-kejadian lampau untuk mengetahui suatu rangsang dalam pengertian luas.

e. Suasana hati

Keadaan emosi mempengaruhi perilaku seseorang, mood ini menunjukkan bagaimana perasaan seseorang pada waktu yang dapat mempengaruhi bagaimana seseorang dalam menerima, bereaksi dan mengingat.

2. Faktor Eksternal

a. Faktor eksternal yang mempengaruhi persepsi

Merupakan karakteristik dari lingkungan dan obyek-obyek yang terlibat didalamnya. Elemen-elemen tersebut dapat mengubah sudut pandang seseorang terhadap dunia sekitarnya dan mempengaruhi bagaimana seseorang merasakannya atau menerimanya.

b. Ukuran dan penempatan dari obyek atau stimulus

Faktor ini menyatakan bahwa semakin besarnya hubungan suatu obyek, maka semakin mudah untuk dipahami. Bentuk ini akan mempengaruhi persepsi individu dan dengan melihat bentuk ukuran suatu obyek individu akan mudah untuk perhatian pada gilirannya membentuk persepsi.

c. Warna dari obyek-obyek

Obyek-obyek yang mempunyai cahaya lebih banyak, akan lebih mudah dipahami (*to be perceived*) dibandingkan dengan yang sedikit.

d. Keunikan dan kekontrasan stimulus

Stimulus luar yang penampilannya dengan latarbelakang dan sekelilingnya yang sama sekali di luar sangkaan individu yang lain akan banyak menarik perhatian.³²

B. Guru

1. Pengertian Guru

Adapun pengertian guru menurut istilah adalah seseorang yang dilihat sebagai seorang yang berdiri di depan kelas untuk menyampaikan ilmu pengetahuan. Akan tetapi pengertian guru menurut istilah masa sekarang menjadi sangat luas, dalam masyarakat dari arti diatas yakni semua orang pernah memberikan suatu ilmu kepada seseorang atau sekelompok orang maka akan kita sebut sebagai guru.³³

Serta guru merupakan salah satu komponen penting yang mempunyai peran penting dalam mencerdaskan bangsa. Bangsa kita maju tidak terlepas dari peran seorang guru. Guru yang memiliki kualitas dasar ilmu yang kuat dan kualitas kepribadian yang baik akan menjadi tumpuan dalam mempercepat kelahiran generasi-generasi yang mandiri dan berahlak.

³² Pinaryo, Universitas Muhammadiyah Ponorogo, *Persepsi Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Ponorogo Terhadap Program Kewirausahaan Mahasiswa*, (Vol.2, No. 2, 2014), h. 56

³³ Aris Shoimin, *Guru Berkarakter Untuk Implementasi Pendidikan Berkarakter*, (Yogyakarta: GAVA MEDIA, 2014), h. 8

Dalam sejarah mesir kuno guru diartikan sebagai seorang filosof yang menjadi penasihat raja, sehingga dapat diartikan bahwa guru menjadi pedoman dalam memimpin negara. Dari segi bahasa, guru berasal dari bahasa Indonesia yang berarti orang yang pekerjaannya mengajar. Menurut J. E. C Gericke dan T. Roorda mengatakan bahwa guru berasal dari dari bahasa sansekerta, yang artinya berat, besar, penting, baik sekali, terhormat dan juga berarti pengajar.

Sedangkan dalam kamus bahasa Indonesia guru adalah seorang yang profesinya mengajar. Dalam bahasa Arab disebut *mu'allim* dan dalam bahasa Inggris disebut "*A Person Occupation is Teaching Other*" artinya guru ialah seorang yang pekerjaannya mengajar. Dalam bahasa Inggris juga dijumpai beberapa kata yang berdekatan artinya dengan guru, kata *teacher* berarti guru, pengajar, kata *educator* berarti pendidik, ahli mendidik dan tutor yang artinya guru pribadi, atau guru yang mengajar di rumah.

Menurut paradigma, guru bukan hanya bertindak sebagai pengajar tetapi menjadi *motivator* dan *fasilitator* proses belajar mengajar yaitu realisasi atau aktualisasi potensi-potensi manusia agar dapat mengimbangi kelemahan pokok yang dimilikinya. serta guru juga merupakan orang tua kedua pada saat diluar rumah.³⁴

Dengan demikian dari pengertian diatas bahwa dapat disimpulkan guru merupakan seseorang yang berprofesi sebagai tenaga pengajar dan memberikan atau menyampaikan suatu ilmu yang baik kepada seseorang yang nantinya bisa bisa bermanfaat dan bisa mencerdaskan anak bangsa. Guru juga

³⁴ *Ibid.*, h. 9

merupakan *motivator* dan *fasilator* proses belajar mengajar di sekolah yang mempunyai peran kedua dari tua pada saat di luar rumah.

2. Peran Seorang Guru

a. Guru sebagai pejuang

Pada konteks ini guru adalah pelaku aktif dalam kegiatan politik-kebangsaan, menuju Indonesia merdeka. Guru adalah energy utama dalam menggerakkan massa, dan mempertahankan bangsa Indonesia dari rombongan para penjajah.

Sejarah Indonesia mencatat, bahwa para guru adalah sekelompok sosial yang turut bergerak pertama dalam perjuangan bangsa Indonesia mencapai kemerdekaan. Kemudian dilihat dari konteksnya para penggerak itu selain lahir dari para pemuda terdidik juga lahir dari sekolah-sekolah baik sekolah dalam negeri maupun luar negeri. Ketercerahan pemikiran pemuda Indonesia waktu itu, mendorong dirinya menjadi pahlawan-pahlawan bangsa dan merupakan bukti nyata bahwa pendidik, dan guru secara probadi, dan merupakan tokoh pejuang yang tidak bisa dihapuskan dalam konteks sejarah dan pejuang bangsa Indonesia.

b. Guru Sebagai Pendidik

Guru sebagai pendidik artinya posisi sosial yang benar-benar hanya berada dalam ruangan dan tidak diluar kelas, hanya di kelas itulah guru berperan. Dalam ruangan berukuran kecil itulah, guru memberikan ilmu-ilmu yang baru kepada para peserta didik.

Sebagai tenaga pengajar yang professional itu adalah guru yang fokus pada usaha pengajaran dan pendidikan, sebagaimana jati diri fungsi guru yang dimaksud.³⁵

c. Guru Sebagai Birokat

Mungkin ini adalah sebuah interpretasi terhadap fenomena sosial yang ada. Tetapi, memang kategori ini layak untuk dikemukakan. Fenomena yang dimaksud yaitu adanya indikasi pemposisian guru sebagai birokat pendidikan.

Sebagai birokat pendidikan, guru tidak memiliki kebebasan akademik, kebebasan mimbar, atau kebebasan kelas. Seorang guru birokat amat sangat dipengaruhi oleh kepentingan pimpinannya. Hal yang tampak kasat mata adalah dalam kriteria kenaikan kelas atau kriteria kelulusan.³⁶

d. Guru Sebagai Profesi

Perkembangan selanjutnya, posisi guru mengarah dan mewujudkan menjadi sebuah profesi. Penyebutan profesi guru memang sudah lama dikenal di Indonesia. Tetapi istilah profesi itu lebih mengacu pada makna pekerjaan yang dijadikan sebagai mata pencaharian.

Sejak lahirnya Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional yang baru, yaitu tahun 2003 dan juga UU Guru dan Dosen, pengakuan status sosial guru sebagai profesi mulai menguat. Karena lahirnya dua undang-undang itulah kemudian melahirkan kebijakan-kebijakan selanjutnya yang

³⁵ Momon Sudarman, *Profesi Guru: Dipuji, Dikritis, Dan Dicaci*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 8

³⁶ *Ibid.*, h. 13

mendukung pada usaha peningkatan profesionalisme guru atau kemrtabatan guru.

e. Guru Sebagai Pelaku Sosial

Guru sebagai pelaku dimasyarakat dengan adanya guru pula proses sosial di masyarakat mengalami perubahan. Pada dasarnya para pelaku itu sendiri bukan guru dalam pengertian guru formal (sebuah lembaga pendidikan non-formal).

f. Guru Sebagai Pendamping

Guru bukanlah manusia super (Superman) yang memiliki kemampuan yang sempurna atau kemampuan yang lebih segala-segalanya mengenai masalah pendidikan. Guru dihadapan peserta didik hanyalah sekedar pendamping peserta didik dalam mempelajari sesuatu.

Pergeseran status guru sebagai “manusia lebih” menjadi sekedar pendamping peserta didik salah satu diantaranya disebabkan karena kehadiran teknologi informasi dan media cetak yang melimpah.³⁷

3. Pengelompokan Guru

Ada tiga pengelompokan guru di sekolah, yaitu guru tetap yang bestatus pegawai negeri sipil (PNS), guru tetap yayasan (GTY) dan guru tidak tetap (GTT). Berikut adalah penjelasan mengenai ketiga pengelompokan guru:

1. Guru PNS

Guru ialah pegawai negeri sipil (PNS) yang diberi tugas, wewenang dan tanggung jawab oleh pejabat yang berwenang untuk melaksanakan

³⁷ *Ibid.*, h. 15

pendidikan di sekolah (termasuk hak yang melekat dalam jabatan). Dijelaskan bahwa seorang guru memiliki tugas, wewenang, tanggung jawab dan hak yang melekat di dalamnya untuk melaksanakan pendidikan disekolah.

Sebagai tenaga pengajar guru pegawai negeri sipil (PNS) disini artinya guru yang sudah secara sah mendapat pengakuan dari pemerintah berupa surat keputusan untuk menjalankan tugasnya sebagai seorang pendidik. Guru sebagai pegawai negeri sipil dibiayai dan mendapat anggaran resmi dari APBN dan APBD mencakup semua tunjangan yang didaparkannya berdasarkan golongan dan masa jabatan tertentu karena jenjang jabatannya memiliki suatu keteraturan.

2. Guru Tetap Yayasan

Guru tetap yayasan adalah guru yang mengajar di suatu yayasan atau sekolah swasta dimana guru tetap yayasan ini telah memiliki wewenang khusus yang tetap untuk mengajar dan menjalankan tugasnya untuk mengajar di suatu yayasan tertentu yang telah diakreditasi oleh pihak yang berwenang di pemerintahan.

Tenaga pengajar atau sering dikenal dengan guru tetap yayasan yaitu berstatus sah yang artinya sudah mendapatkan pengakuan dari pemerintah berupa surat keputusan untuk menjalankan tugasnya sebagai seorang pendidik di suatu yayasan di sekolah swasta.

3. Guru honorer

Guru honorer disebut juga guru tidak tetap adalah guru yang belum berstatus minimal sebagai calon pegawai negeri sipil, dan digaji per jam pelajaran. Seringkali mereka digaji secara sukarela, dan bahkan di bawah gaji minimum yang telah ditetapkan secara resmi. Secara kasat mata, mereka sering nampak tidak jauh berbeda dengan guru tetap, bahkan mengenakan seragam pegawai negeri sipil layaknya seorang guru tetap.

Sebagai tenaga pengajar honorer atau tidak tetap dapat disebut sebagai guru yang diangkat untuk jangka waktu tertentu guna melaksanakan tugas lembaga pendidikan yang bersifat teknis professional dan administrasi sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan pihak sekolah.³⁸

C. Sekolah Swasta

1. Pengertian Sekolah

Sekolah merupakan lembaga pendidikan, yaitu lingkungan tempat terjadinya berbagai aktivitas pendidikan, baik proses pembelajaran maupun evaluasi pendidikan.³⁹ Pendidikan di sekolah memiliki kontribusi yang besar terhadap pembentukan kemampuan dan pengalaman manusia. Sekolah merupakan sekelompok layanan pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan pada jalur formal dan nonformal.⁴⁰

³⁸ Pengelompokan Guru (<http://id.wikipedia.org/wiki/Guru>) 15 Juli 2020

³⁹ Drs. Tatang, *Manajemen Pendidikan Berbasis Sekolah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), h. 16

⁴⁰ Teguh Triwiyanto, *Pengantar Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), h. 75

Sebagaimana yang kita ketahui sekolah merupakan faktor yang sangat penting bagi kehidupan masyarakat. Untuk itu diperlukan upaya-upaya untuk menyelenggarakan pendidikan secara baik, tertata, sehingga proses yang terjadi di dalam organisasi pendidikan dapat menjadi suatu sumbangan besar bagi peningkatan kualitas kehidupan masyarakat. Dalam hubungan ini, sekolah sebagai institusi yang melaksanakan proses pendidikan yang dijalani setiap masyarakat.

Menurut Engkoswara “sekolah merupakan lembaga pendidikan yang diselenggarakan dalam waktu yang sangat teratur, program yang sangat kaya dan sistematis dilakukan oleh tenaga kependidikan yang sangat profesional dalam bidangnya dan dilengkapi dengan fasilitas yang memadai”.

Pengertian diatas menunjukkan bahwa sekolah merupakan lembaga pendidikan yang penuh keteraturan dengan sistem yang jelas serta adanya peran dengan adanya fasilitas yang disediakan untuk aktivitasnya. Dengan demikian sekolah mempunyai struktur formal dengan batasan-batasan sistem yang jelas sehingga tampak sebagai suatu sistem yang berinteraksi dengan lingkungan baik lingkungan dekat maupun lingkungan jauh.⁴¹

Jadi dengan demikian dari pengertian di atas sekolah merupakan lingkungan tempat terjadinya proses pembelajaran dan evaluasi pendidikan pada jalur formal dan nonformal, dengan pendidikan secara baik, tertata sehingga dapat menjadi suatu sumbangan besar bagi peningkatan kualitas

⁴¹ Dr. Uhar Suharsaputra, *Administrasi Pendidikan*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2013), h.

kehidupan masyarakat. Dan dilakukan oleh tenaga kependidikan yang sangat professional dalam bidangnya dan dilengkapi dengan fasilitas yang memadai.

2. Macam-Macam Sekolah

Sekolah sebagai lembaga pendidikan sebenarnya mempunyai banyak ragamnya dan hal ini tergantung dari segi mana melihatnya.

a. Sekolah Negeri

Yaitu sekolah yang diusahakan oleh pemerintah, baik dari segi pengadaan fasilitas, keuangan maupun pengadaan tenaga pengajar. Penyelenggaraan pendidikan oleh pemerintah ini ditetapkan di dalam Pasal 31 UUD 1995, yang pengaturan penyelenggaraan diatur menurut UU Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Instansi penyelenggara pada umumnya adalah Departemen Pendidikan Dengan Kebudayaan (Depdikbud) untuk sekolah-sekolah umum, dan Departemen Agama untuk sekolah yang berciri khas Agama Islam.

b. Sekolah swasta

Sekolah swasta adalah yang diusahakan oleh selain pemerintah, yaitu badan-badan swasta, serta merupakan satuan pendidikan yang diselenggarakan oleh organisasi masyarakat atau yayasan yang berbadan hukum. Sekolah swasta berbentuk independen artinya dalam penyelenggaraannya sekolah tersebut tidaklah dikelola oleh pemerintah daerah, ataupun nasional seperti sekolah negeri. Pendirian sekolah swasta didirikan atas nama perorangan, kelompok atau yayasan yang

dilatarbelakangi tujuan yang beragam baik keagamaan, kebudayaan ataupun kedaerahan.

Sekolah swasta merupakan satuan pendidikan yang diselenggarakan oleh organisasi masyarakat atau yayasan yang berbadan hukum. Sekolah swasta berbentuk independen artinya dalam penyelenggaraannya sekolah tersebut tidaklah dikelola oleh pemerintah daerah, ataupun nasional seperti sekolah negeri. Pendirian sekolah swasta didirikan atas nama perorangan, kelompok atau yayasan yang dilatarbelakangi tujuan yang beragam baik keagamaan, kebudayaan ataupun kedaerahan.

Sekolah swasta yang dimiliki yayasan biasanya bertujuan sosial, karena tidak memungut biaya yang memberatkan murid yang ekonomi keluarganya kurang mampu, supaya tetap bisa bersekolah. Sedangkan sekolah swasta milik perorangan biasanya bertujuan memberikan pelayanan pada bidang pendidikan dengan mengharapkan balas jasa berupa keuntungan. Pengelolaan sekolah swasta diarahkan untuk menjawab tantangan dan kebutuhan pasar, artinya kebutuhan pengguna jasa atau masyarakat terhadap pendidikan yang dihasilkan oleh sekolah swasta menjadi prioritas.

Kemudian, unsur-unsur pendidikan menjadi penentu keberhasilan proses peningkatan mutu pendidikan dalam pencapaian tujuan pendidikan di satuan pendidikan. Unsur-unsur di antaranya: *pertama*, subjek yang dibimbing (peserta didik), *kedua*, orang yang membimbing (pendidik), *ketiga*, interaksi antara pendidik dan peserta didik (interaksi edukatif), *keempat*, ke arah mana bimbingan ditujukan (tujuan pendidikan), *kelima*,

pengaruh yang diberikan dalam bimbingan (materi pendidikan), *keenam*, cara yang digunakan dalam bimbingan (alat dan metode), *ketujuh*, lingkungan pendidikan dimana peristiwa bimbingan berlangsung. Lingkungan pendidikan sering disebut dengan tri pusat pendidikan yaitu keluarga, sekolah dan masyarakat.⁴²

Masyarakat hendaknya berperan dalam dunia pendidikan. Mereka merupakan landasan sosiologis sistem pendidikan nasional, di mana mereka saling berinteraksi antar sesama dan saling bergantung dan terikat oleh nilai-nilai dan norma yang dipatuhi bersama. Melalui pendidikan, masyarakat akan melestarikan nilai-nilai luhur sosial keagamaan yang membudaya di mana terukir indah dalam pembentukan akhlak mulia pada pribadi peserta didik. Sehingga dapat disimpulkan, bahwa peran masyarakat dirasa sangat penting dalam keberhasilan dan peningkatan mutu di dalam dunia pendidikan. Peran masyarakat dapat ditinjau dari beberapa segi: pertama, masyarakat sebagai penyelenggara pendidikan, kedua, masyarakat sebagai sumber belajar, ketiga, lembaga atau kelompok masyarakat yang memiliki peran dan fungsi edukatif.⁴³

⁴² Tirtaraharja Dkk., *Pengantar Pendidikan* (Jakarta: PT Renika Cipta, 2000), h. 51

⁴³ *Ibid.*, h. 179

D. Strategi

1. Pengertian Strategi

Strategi pada awalnya digunakan dalam dunia militer yang diartikan sebagai cara penggunaan seluruh kekuatan militer untuk memenangkan suatu peperangan. Sekarang istilah strategi banyak digunakan dalam berbagai bidang kegiatan yang bertujuan memperoleh kesuksesan atau keberhasilan dalam mencapai suatu tujuan.⁴⁴

Istilah strategi berasal dari “kata benda” dan “kata kerja” dalam bahasa Yunani. Sebagai kata benda, *stratego* merupakan gabungan kata *stratos* (militer) dengan “ago” (memimpin). Sebagai kata kerja, *stratego* yang artinya merencanakan.⁴⁵

Jadi strategi merupakan suatu pola yang direncanakan dan ditetapkan secara sengaja untuk melakukan berbagai bidang kegiatan yang bertujuan memperoleh kesuksesan atau keberhasilan dalam mencapai suatu tujuan.

2. Fungsi Strategi

a. Strategi Sebagai Rencana

Strategi menjadi arah tindakan pedoman yang digunakan untuk menghadapi tantangan lingkungan tertentu. Bertitik tolak dari kesadaran kekuatan.

⁴⁴ Abdul Majid, *Strategi Pembelajaran*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), h. 3

⁴⁵ Iskandar Wasid, *Strategi Pembelajaran Bahasa*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2015), h. 2

b. Strategi Sebagai Pola

Sebagai pola dari suatu rangkaian tindakan untuk menghadapi tantangan atau memanfaatkan peluang yang terdapat dilingkungan.

c. Strategi Sebagai Kedudukan

Penempatan perusahaan dilingkungan makro, strategi menjadi media yang menjembatani perusahaan dengan lingkungannya.

d. Strategi Sebagai Perspektif

Strategi menjadi perwujudan cara melihat dan pemahaman lingkungan, disusun bertitik tolak dari tata nilai budaya wawasan koalisi dominan itu.⁴⁶

3. Tahapan Strategi

Strategi juga melalui berbagai tahapan dalam prosesnya, secara garis besar tahapannya ada tiga yaitu:

a. Perumusan Strategi

Langkah pertama yang harus dilakukan adalah merumuskan strategi yang akan dilakukan. Sudah termasuk didalamnya adalah pengembangan tujuan, mengenai peluang dan ancaman eksternal, menetapkan kekuatan dan kelemahan secara internal, menetapkan suatu objektivitas, menghasilkan strategi alternatif, dan memilih strategi untuk dilaksanakan.

b. Implementasi Strategi

⁴⁶ Roland Tantonno *Strategi Baznas Dalam Meningkatkan Penerimaan Zakat Perdagangan Di Kabupaten Kepahiang (Studi Kasus Di Kelurahan Pasar Ujung)*. "(Fak. Syariah Dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2019), h. 23

Setelah merumuskan dan memilih strategi yang telah ditetapkan, langkah berikutnya adalah melaksanakan strategi yang tepat tersebut.

c. Evaluasi Strategi

Tahap terakhir dari strategi adalah evaluasi, dimana strategi diperlukan karena keberhasilan yang telah dicapai dapat diukur kembali untuk menetapkan tujuan berikutnya. Evaluasi menjadi tolak ukur untuk strategi yang akan dilaksanakan kembali oleh suatu organisasi dan evaluasi sangat diperlukan untuk memastikan sasaran yang dinyatakan telah tercapai.⁴⁷

E. Promosi

1. Pengertian Promosi

Secara umum promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan masyarakat. Konsep promosi yang diajarkan oleh Nabi Muhammad dalam menjual produk yang dimiliki adalah tidak pernah melebih-lebihkan dengan maksud untuk memikat pembeli. Nabi Muhammad dengan tegas menyatakan bahwa seorang penjual harus menjatuhkan diri dari sumpah-sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang.⁴⁸

Promosi merupakan kegiatan yang sangat penting dalam *marketing mix* atau bauran pemasaran. Kegiatan ini mengakibatkan setiap lembaga keuangan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik

⁴⁷ Fred R David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: Prenhalindo, 2002), h. 30

⁴⁸ Murti Sumarni, *Opcit.*, h. 12

secara langsung maupun tidak langsung.⁴⁹ Promosi ini juga alat sebuah komunikasi yang memberikan penjelasan yang meyakinkan tentang suatu produk kepada calon konsumen.⁵⁰

Salah satu tujuan dari promosi yang dilakukan perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik masyarakat agar membeli produk tersebut. Serta menjadi faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran, dan promosi pada hakikatnya merupakan seni untuk merayu pelanggan maupun calon pelanggan untuk membeli lebih banyak produk pelanggan.⁵¹

Jadi promosi merupakan cara atau alat komunikasi yang digunakan oleh perusahaan untuk menawarkan serta meyakinkan produk yang ada di perusahaan tersebut untuk menarik peminat atau nasabah. Promosi juga dilakukan perusahaan untuk menginformasikan atau menyampaikan segala jenis produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Adapun bentuk-bentuk dari promosi adalah sebagai berikut:

1. Advertensi

Advertensi adalah hubungan kebijakan pemasaran dan strategi promosi khususnya dikenal sebagai komunikasi massa yang dibayar, dan dapat diartikan juga sebagai bentuk-bentuk presentasi nonpersonal yang dibayar oleh sponsor untuk mempresentasikan gagasan atau ide promosi dari barang

⁴⁹ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta: Liberty, 2002), h. 12

⁵⁰ Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 70

⁵¹ Jenu Wijaya, *Marketing Manajemen Pendekatan Nilai-Nilai Pelanggan*, (Surabaya: Bayumedia, 2003), h. 64

atau jasa tertentu. Dengan demikian advertensi adalah cara mempromosikan barang, jasa dan gagasan atau ide yang dibiayai oleh sponsor yang dikenal dalam rangka untuk menarik calon konsumen guna melakukan pembelian.

Tujuan dari advertensi secara keseluruhan mempengaruhi tingkat penjualan agar tingkat keuntungan perusahaan meningkat.

Sedangkan tujuan advertensi secara khusus adalah:

- 1) Mempertahankan para langganan yang setia dengan membujuk para konsumen agar tetap membeli.
- 2) Menarik kembali para langganan yang hilang atau lari dengan menarik atau mengarahkan arus langganan secara perlahan-lahan kearah produk yang dihasilkan perusahaan dari merek produk saingan.
- 3) Menarik konsumen baru, dengan menarik arus pembeli kearah produk yang diiklankan perusahaan.⁵²

Sejalan dengan tujuan di atas, fungsi advertensi dalam pemasaran adalah:

- 1) Sebagai alat untuk memberi informasi/penerangan dalam memperkenalkan produk baru ke konsumen.
- 2) Untuk membantu perluasan pasar.
- 3) Untuk menunjang program *personal selling*.

Advertensi dapat dibedakan atas berbagai jenis, atas dasar dari segi yang digunakan. Berdasarkan macam atau jenis media yang digunakan untuk

⁵² Dioma, *Service Marketing Strategy*, (Malang: Penerbit Dioma, 2016), h. 272

mengkomunikasikan berita-berita atau informasi kepada calon penerimanya, advertensi dapat dibedakan menjadi:

1. Advertensi cetak, berupa iklan pada harian surat kabar atau majalah.
2. Advertensi elektronik, meliputi siaran radio dan TV.
3. Advertensi diluar rumah, berupa papan reklame atau poster.
4. Advertensi khusus, termasuk segala macam barang hadiah atau pemberian secara cuma-cuma seperti kalender, pulpen dan barang lainnya.
5. Stiker yang terdapat di dalam dan di luar kendaraan umum pada stasiun-stasiun.

Berdasarkan sifatnya advertensi dapat pula dibedakan atas:

1. Persentase publik, yaitu advertensi yang ditunjuk untuk umum sehingga bentuk penyajiannya harus bersifat umum.
2. Penembusan, yaitu advertensi yang dilakukan berulang-ulang, sehingga pesan yang dikirim akan meresap pada konsumen.
3. Mengandung arti yang luas, yaitu advertensi memberikan kesempatan untuk menampilkan perusahaan dengan hasil produksinya, agar tampak lebih mengesankan melalui pengaturan tulisan, gambar, warna dan lain-lain.

Dalam rangka menyampaikan pesan dari sponsor, umumnya digunakan media advertensi berupa surat kabar, majalah, radio televisi, film dan lain-lainnya. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan dalam

rangka memilih kombinasi jenis media yang akan digunakan dalam mengiklankan produknya yaitu:

1. Sifat media konsumen yang dituju, perusahaan harus dapat memilih media yang paling efisien.
2. Produk, perusahaan harus dapat menentukan media yang paling menguntungkan dan yang terbaik untuk memperagakan produknya.⁵³

2. Personal Selling

Personal selling merupakan penyajian secara lisan oleh suatu perusahaan kepada satu atau beberapa calon konsumen dengan tujuan barang atau jasa yang ditawarkan dapat terjual. Jadi, dalam *personal selling* terdapat kontak pribadi secara langsung antara penjual dan pembeli, dan sebagai hubungan antara dua orang atau lebih secara bertatap muka untuk menimbulkan hubungan timbal-balik dalam rangka membuat, mengubah, menggunakan dan atau membina hubungan komunikasi antara produsen dengan konsumen.

Adapun *personal selling* dibutuhkan dalam usaha:

1. Menciptakan kepercayaan
2. Peragaan
3. Pembelian yang bersifat sekali-kali
4. Produk yang mempunyai nilai per unit yang tinggi
5. Produk yang didisain sesuai dengan kebutuhan
6. Penjualan dengan tukar tambah

⁵³ *Ibid.*, h. 275

Kegiatan *personal selling* mempunyai ciri sebagai berikut:

1. Hubungan langsung secara personal *confrontation*

Dalam *personal selling* terjadi hubungan langsung antara produsen dengan konsumen, yang menyebabkan kedua belah pihak saling mengamati sifat, kebutuhan dan lainnya.

2. Hubungan akrab

Dalam *personal selling* membentuk hubungan yang lebih akrab dengan pembeli. Disini penjual harus dapat menggunakan keahliannya dalam memuji pembeli, sehingga menimbulkan rasa simpati pembeli untuk jangka panjang.

3. Adanya tanggapan

Dalam *personal selling* membuat pembeli merasa berkewajiban untuk mendengar pembicaraan penjual dan memberikan reaksi, walaupun reaksi tersebut hanya merupakan suatu pernyataan terima kasih.⁵⁴

3. Promosi penjualan

Promosi penjualan merupakan kegiatan promosi untuk bertujuan membuat pembeli berminat atau berkeinginan untuk membeli sesuatu barang atau jasa yang kita tawarkan, sehingga merupakan usaha penjualan khusus. Jadi dapat dikatakan bahwa promosi penjualan merupakan kegiatan promosi yang mendorong pembelian sesuatu barang atau jasa yang kita

⁵⁴ *Ibid.*, h. 280

tawarkan oleh produsen dan dapat meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan.

Promosi penjualan dapat dibedakan atas tiga macam, yaitu:

1. Promosi yang diarahkan kepada pembeli, misalnya pameran, kupon dan lainnya.
2. Promosi yang diarahkan kepada pedagang, misalnya potongan (*discount*).
3. Promosi yang diarahkan kepada pramuniaga misalnya bonus.

Promosi penjualan ini dalam banyak hal dapat membantu produsen, diantaranya:

1. Memperkenalkan produk baru.
 2. Menarik langganan baru.
 3. Menanggulangi kegiatan para pesaing.⁵⁵
4. Publisitas

Publisitas merupakan stimulasi permintaan akan suatu barang dan jasa, dengan cara membuat berita yang mempunyai arti komersial, pembuatan berita ini pada dasarnya tidak dibayar oleh perusahaan sponsor. Jadi dapat dikatakan publisitas rangsangan terhadap permintaan akan suatu produk yang berupa barang atau jasa dan akan suatu unit perdagangan atau usaha tertentu dengan menyusun berita yang menarik mengenai produk.⁵⁶

⁵⁵ *Ibid.*, h. 283

⁵⁶ *Ibid.*, h. 286

BAB III

GAMBARAN UMUM INSTANSI

A. Sekolah Swasta

1. Keadaan Umum

Sekolah swasta yang ada di Kabupaten Rejang Lebong terbagi di beberapa wilayah yang ada di Kabupaten Rejang Lebong baik dari tingkatan sekolah dasar, sekolah menengah pertama maupun sekolah menengah atas maupun madrasah aliyah serta kejuruan.

Tidak heran sebagian orang tua lebih memilih anaknya bersekolah di sekolah swasta karena dapat dilihat dari lokasi yang sangat strategis dan disetiap wilayah yang ada di Kabupaten Rejang Lebong hampir semuanya ada sekolah swasta yang sangat mudah dijangkau oleh masyarakat baik dengan menggunakan transportasi umum maupun transportasi pribadi.

Berikut adalah tabel daftar sekolah-sekolah swasta yang ada di Kabupaten Rejang Lebong:

Tabel SD 3.1⁵⁷
Jumlah Sekolah SD Swasta Kabupaten Rejang Lebong

NO	NAMA SEKOLAH	ALAMAT
1.	SD Xaverius Curup	Jln D I Panjaitan No 15 Kec. Curup
2.	SD Tarbiyah Curup	Jl. Merdeka Kec. Curup
3.	SD Pelita Kasih Curup	Kel. Pasar De Kec. Cpurup
4.	(SDIT) Khoiru Ummah	Jl. Bhayangkara 1 Sukowati Kec. Curup Tengah
5.	SD Muhammadiyah 1	Jl. Kartini No. 21 Kec. Curup Tengah

⁵⁷ Lenli Hartati, *wawancara*, Curup 28 Januari 2020

6.	SDIT Rabbi Radhiyah	Jl. Madrasah Kec. Curup Tengah
7.	SD Taman Siswa Curup	Jl. Ahmad Marzuki Kec. Curup Tengah
8.	SDUA Taman Harapan	Kel. Air Rambai Kec. Curup Tengah
9.	MI Muhammadiyah 14 TALANG ULU	Kel. Talang Ulu, Kec. Curup Timur
10.	SD Muhammadiyah 5	Jln. H Agus Salim No 9 Kec. Curup Selatan
11.	SDIT BIN BAZ	Jl. Musi Bersatu Kec. Curup
12.	SDIT Ummatan Wahida	Jl. Letjen Sueprpto. No. 90 Kec. Curup Tengah
13.	SDIT Robbi Radhiyah 02	Jl. Juanda Kel. Air Putih Lama
14.	SDIT Juara	Air Bang, Curup Tengah
15.	SDTQ Salsabila	Talang Ulu Kec. Curup Timur
16.	MIS Guppi 11	Kel. Talang Rimbo, Kec. Curup Tengah
17.	MI Guppi 13	Tasik Malaya, Kec. Curup Utara
18.	MIS Nurul Huda	Belumai, Palak Ulak Tanding
19.	MI Lubuk Kembang	Lubuk Kembang, Curup Utara
20.	MIS Nurul Kamal	Karang Jaya, Selupuh Rejang
21.	SD Islam	Kesambe Lama, Curup Timur

Tabel SMP 3.2⁵⁸

Jumlah Sekolah SMP Swasta Kabupaten Rejang Lebong

NO	SEKOLAH	KECAMATAN	ALAMAT
1.	SMP Muhamadiyah 1 Curup	Curup Tengah	Jl.Ir.H.Juanda Curup
2.	SMP Muhamadiya 2 Curup	Curup Selatan	Jl.Jend.Sudirman Curup
3.	SMP Taman Siswa	Curup Tengah	Jl.A.Marzuki
4.	SMP Xaverius	Curup	Jl.D.I.Panjaitan
5.	SMP 2 PGRI	Curup	Jl.Setia Negara
6.	SMP IT Miftahul Jannah	Selupu Rejang	Jl.Raya Selupu Rejang
7.	SMP IT Rabbi Rodhiyah	Curup Timur	Jl. Air Meles Bawah
8.	SMP Asiyiyah	Curup Tengah	Kh.Ahmad Dahlan No 71
9.	SMP IT Khoiru Ummah	Curup Tengah	Jln. Sukawati PGRI 2
10.	MTsS AR-Rahmah	Selupuh Rejang	Air Meles Atas

⁵⁸ Lenli Hartati, *Ibid.*,

Tabel SMA 3.3⁵⁹
Jumlah Sekolah SMA Swasta Kabupaten Rejang Lebong

NO	NAMA SEKOLAH	ALAMAT
1.	SMA 2 Muhammadiyah	Jl. Tempel
2.	SMA Taman Siswa	Jl. Talang Rimbo Baru
3.	SMKS- 2 Muhammadiyah	Jl. Sukawati
4.	SMA Xaverius	Jl. D.I.Panjaitan
5.	SMK IT Khoirul Ummah	Jl. Tasik Malaya
6.	SMKS 1 FKIP	Jl. Dwi tunggal
7.	SMKS 6 Pertiwi	Jl. Sukawati
8.	SMK-S 5 Pembangunan	Jl. Gajah Mada
9.	SMA PGRI 1	Jl.Setia Negara
10	SMK S3 IDHATA	Jl. Basuki Rahmat, Dwi Tunggal Curup
11.	SMKIT Rabbi Radhiyya	Cawang Baru, Selupuh Rejang
12.	SMKIT Khoirul Ummah	Tasik Malaya, Curup Utara

2. Sejarah Sekolah Swasta

Secara etimologis swasta yang berasal dari kata Wiraswasta. Wira berarti berani, utama atau perkasa sedangkan swasta merupakan paduan dari dua kata “swa” dan “sta” swa artinya sendiri sedangkan sta artinya berdiri, swasta diartikan sebagai berdiri menurut kekuatan sendiri.⁶⁰

sekolah swasta memiliki sejarah pendirian lebih awal daripada sekolah negeri karena Negara Indonesia secara *de facto* dan *de jure* baru merdeka pada tanggal 17 Agustus 1945, kala itu mendiknasnya (menteri pengajaran) dijabat oleh Ki Hadjar Dewantara. Sekolah swasta yang memiliki sejarah sebagai sekolah perintis itu diantaranya adalah:

1. Taman Siswa

⁵⁹ Regi, *Wawancara*, Curup 12 Febuari 2020

⁶⁰ Wasty Soemanto, *Pendidikan Wiraswasta*, (Jakarta: BUMI ASKARA, 1999), h. 42

Didirikan oleh Ki Hadjar Dewantara pada tanggal 3 Juli tahun 1922 di Yogyakarta. Falsafah pendidikan nasional, Tut Wuri Handayani (yang berada di belakang memberi dorongan) diadopsi dari falsafah yang ketiga dari sekolah Taman Siswa.

2. Sekolah Kartini

Didirikan oleh Yayasan Kartini di Semarang pada tahun 1912. Yayasan Kartini sendiri didirikan oleh tokoh politik etis Belanda *Van Deventer*.

3. Sakola Istri,

Didirikan oleh Dewi Sartika pada tanggal 16 Januari 1904. Sekolah ini adalah sekolah pertama untuk perempuan se-Hindia Belanda. Barulah pada tahunnya yang ke sepuluh sekolah ini berganti nama menjadi Sakola Kautamaan Istri.

Kini, baik sekolah swasta maupun negeri mendapatkan perhatian yang relatif sama dari Kemendiknas. Salah satu indikatornya adalah pemberian dana BOS (Bantuan Operasional Sekolah) baik untuk sekolah swasta ataupun negeri sampai tingkat sekolah menengah pertama (SMP). Kesejahteraan guru pun diperlakukan sama dengan adanya program sertifikasi, sebuah program yang memberikan tunjangan tambahan per bulan bagi guru yang telah lulus mekanisme sertifikasi yang khas di setiap daerah.

Sebelumnya, profesi guru dirasa sejahtera jika telah menjadi pegawai negeri sipil sehingga para guru banyak yang berlomba-lomba mengabdikan diri di sekolah negeri saja. Sekolah swasta, juga disebut sebagai sekolah

independen, tidak dikelola oleh pemerintah daerah, negara bagian atau nasional. Mereka memperoleh hak untuk menyeleksi siswa dan didanai seluruhnya atau sebagian dengan membebankan biaya sekolah kepada siswa, dari pada bergantung pada dana pemerintah, siswa dapat memperoleh beasiswa masuk sekolah swasta yang menjadikan biaya sekolah lebih mudah tergantung bakat siswa, misalnya beasiswa olahraga, beasiswa seni, beasiswa akademik, dan lain-lainnya. sekolah swasta di kelola dalam bentuk yayasan.

Sekolah keagamaan dan denominasional membentuk turunan dari sekolah swasta. Sekolah seperti ini mengajarkan pendidikan agama, bersama dengan mata pelajaran akademik untuk memperkuat keyakinan dan tradisi siswa. Sekolah lainnya menggunakan denominasi sebagai label umum untuk menggambarkan sesuatu yang menjadi dasar kepercayaan para pendiri, tetapi masih mempertahankan perbedaan antara akademik dan agama. Hal ini termasuk sekolah paroki, sebutan yang sering digunakan untuk menyebut sekolah katolik romawi. Kelompok agama lainnya yang masuk dalam sektor pendidikan swasta yaitu protestan, yahudi, muslim dan kristen ortodoks.

Sekolah swasta “bermutu” menjadi pilihan utama ketika sekolah negeri tidak bisa memenuhi tuntutan orang tua atas pendidikan berkualitas. Konsekuensi menempuh pendidikan di sekolah swasta adalah biaya yang harus ditanggung oleh orang tua. Pada kondisi demikian, tidak heran siswa dari keluarga yang berkecukupan saja yang dapat menempuh pendidikan di

sekolah swasta tetapi bukan hanya dari keluarga yang berkecukupan saja yang bisa sekolah di sekolah swasta karena di sekolah swasta tersebut adanya beasiswa untuk muridnya.⁶¹

B. Kabupaten Rejang Lebong

1. Keadaan umum

Kabupaten Rejang Lebong adalah salah satu kabupaten yang ada di Provinsi Bengkulu, dimana kabupaten ini terletak di lereng pegunungan Bukit Barisan dan berjarak 85 km dari kota Bengkulu yang merupakan ibu kota provinsi. Penduduk asli terdiri dari dua suku utama yaitu, Suku Rejang dan Suku Lembak, Suku Rejang mendiami tanah atas yaitu Kecamatan Curup, Curup Utara, Curup Timur, Curup Selatan, Curup Tengah, Bermani Ulu, Bermani Ulu Raya dan sebagian Selupu Rejang. Suku Lembak mendiami tanah bawah yaitu Kecamatan Kota Padang, Padang Ulak Tanding, Binduriang, Sindang Dataran, Sindang Beliti Ulu, Sindang Beliti Ilir, dan Sindang Kelingi.⁶²

Kabupaten Rejang Lebong memiliki beberapa sekolah baik negeri maupun swasta yang terdiri dari sekolah dasar, sekolah menengah pertama maupun sekolah menengah atas maupun madrasah aliyah serta kejuruan. Sekolah swasta yang ada di Kabupaten Rejang Lebong terletak di beberapa wilayah yang ada di Kabupaten Rejang Lebong yang sangat mudah dijangkau oleh banyak orang sehingga tidak heran para orang tua banyak menyekolahkan anak-anaknya

⁶¹ Sejarah Sekolah Swasta, <https://panjiirfan.wordpress.com/2011/05/25/sekolah-negeri-dan-sekolah-swasta-tangan-kanan-dan-kiri/>, 15 Juli 2020

⁶² Rejang Lebong, *Profil Rejang Lebong*, www.rejanglebongkab.go.id, 29 Maret 2020

karena sekolah swasta yang ada di Rejang Lebong sangat banyak dan beragam di beberapa wilayah.

2. Sejarah Kabupaten Rejang Lebong

Suku Rejang adalah salah satu suku bangsa tertua di Sumatera. Suku Rejang mendominasi wilayah Kabupaten Rejang Lebong, Kabupaten Kepahiang, Kabupaten Bengkulu Tengah, Kabupaten Bengkulu Utara, dan Kabupaten Lebong. Berdasarkan perbendaharaan kata dan dialek yang dimiliki bahasa Rejang, suku bangsa ini dikategorikan Melayu Proto.

Dilihat dari peradaban setelah Inggris secara resmi menyerahkan pemerintahan di Bengkulu kepada Belanda pada enam April seribu delapan ratus dua puluh lima (1825), nasib masyarakat Bengkulu dan daerah pesisir tetap menderita di bawah belenggu kolonial. Kondisi itu berbeda dengan masyarakat Rejang di daerah pedalaman atau pegunungan yang tidak pernah mengalami penjajahan hingga tahun 1860.

Keberuntungan itu dikarenakan letak daerah Rejang yang jauh di pedalaman dan dikelilingi bukit barisan serta hutan rimba yang masih sangat belantara. sebelum Belanda menyambangi Tanah Pat Petulai, peradaban masyarakat Rejang sudah lebih maju dibandingkan dengan masyarakat lainnya. Hal ini dibuktikan dalam masyarakat Rejang telah memiliki pemerintahan masyarakatnya sendiri yang terdiri dari lima orang tuwi kutei. Kutei merupakan suatu masyarakat hukum adat asli yang berdiri dan *geneologis* terdiri dari sekurang-kurangnya sepuluh hingga lima belas keluarga atau rumah, sedangkan

tuwi kutei merupakan kepala kutei yang dipilih berdasarkan garis keturunan pendiri petulai (kesatuan kekeluargaan masyarakat Rejang yang asli).

Dengan adanya sistem petulai tersebut, menandakan masyarakat Rejang sudah memiliki hukum adat yang dipatuhi oleh pendukungnya. Peradaban yang maju pada masyarakat Rejang juga ditandai bahwa suku Rejang telah memiliki aksara sendiri sebagai alat penyampai informasi, yakni aksara kaganga. Hingga saat ini, masyarakat Rejang yang asli masih memiliki peradaban yang menjunjung harga diri. Sering terjadinya kerusakan peradaban dalam masyarakat Rejang karena banyak penduduk di daerah Rejang yang mampu berbahasa Rejang, namun secara silsilah keturunan mereka bukanlah masyarakat Rejang yang asli (garis keturunan bukan *patrilineal*). Hal ini menjadi fenomena yang mencoreng citra suku Rejang.

Dilihat dari bahasa suku rejang memiliki perbedaan yang mencolok dalam dialek penuturan bahasa. Dialek Rejang Kepahiang memiliki perbedaan dengan dialek Rejang di Kabupaten Rejang Lebong yang dikenal dengan dialek Rejang Curup, dialek Rejang Bengkulu Utara, dialek Rejang Bengkulu Tengah, dan dialek Rejang yang penduduknya di wilayah kabupaten Lebong. Secara kenyataan yang ada, dialek dominan Rejang terdiri tiga macam.

Dialek Rejang Kepahiang (mencakup wilayah Kabupaten Kepahiang)
Dialek Rejang Curup (mencakup wilayah Kabupaten Rejang Lebong, Kabupaten Bengkulu Tengah, dan Kabupaten Bengkulu Utara)
Dialek Rejang Lebong (mencakup wilayah Kabupaten Lebong dan wilayah

Kabupaten Bengkulu Utara yang berdekatan dengan wilayah Kabupaten Lebong).

Dari tiga pengelompokan dialek Rejang tersebut, saat ini Rejang terbagi menjadi Rejang Kepahiang, Rejang Curup, dan Rejang di Kabupaten Lebong. Namun, meskipun dialek dari ketiga bahasa Rejang tersebut relatif berbeda, tetapi setiap penutur asli bahasa Rejang dapat memahami perbedaan kosakata pada saat komunikasi berlangsung. Karena perbedaan tersebut seperti perbedaan dialek pada bahasa Inggris Amerika, bahasa Inggris Britania, dan bahasa Inggris Australia. Secara filosofis, perbedaan dialek bahasa Rejang terjadi karena faktor geografis, faktor sosial, dan faktor psikologis dari suku Rejang itu sendiri.⁶³

C. Bank Muamalat

1. Keadaan Umum

Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Curup terletak di Jalan Merdeka No.732 Kelurahan Pasar Baru Kecamatan Curup Kabupaten Rejang Lebong. Posisi ini sangat strategis yakni terletak di pusat kota Curup dan tidak jauh dari sumber aktivitas masyarakat Curup yaitu Lapangan Setia Negara dan Pasar Tengah Curup. Bank Muamalat Indonesia KCP Curup juga tidak jauh dari Instansi-instansi publik lainnya seperti Sekolah, Kantor Telkom, Kantor Pos, dan tempat ibadah.

⁶³ Rejang Lebong, *Sejarah Rejang Lebong*, www.rejanglebongkab.go.id/sejarah-rejang-lebong/, 06 Juli 2020

Dapat dilihat lokasi yang dipilih sebagai kantor cabang pembantu ini maka akses menuju Bank Muamalat Indonesia KCP Curup sangat mudah dijangkau oleh masyarakat Curup baik dengan menggunakan transportasi umum maupun transportasi pribadi. Dengan lokasi yang strategis memiliki peluang dalam akses nasabah yang mudah ditambah dengan kondisi kantor yang ditata rapi baik dari *banking hall* hingga *pantry* dengan demikian para karyawan pun sangat nyaman saat bekerja dan diharapkan pula kenyamanan yang nasabah dapatkan baik dari pelayanan bank dan kondisi tata ruang.

2. Sejarah Bank Muamalat Indonesia

Bank Muamalat ialah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah islam sedangkan lembaga keuangan dapat dikatakan sebagai badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset keuangan atau tagihan (*claim*) serta aset non finansial atau aset riil dan memberikan pelayanan jasa dalam bentuk skim tabungan (depositori), proteksi asuransi, program pensiun, dan penyediaan sistem pembayaran melalui mekanisme transfer dana.

Kantor Cabang Pembantu (KCP) Bank Muamalat Curup didirikan pada 3 Juni 2010. Sedangkan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (Bank Muamalat Indonesia) memulai perjalanannya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia.⁶⁴

⁶⁴ Kely Apriyanto , *Wawancara*, Curup 23 Januari 2020

Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi *Takaful*), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *Multifinance* syariah (*Al-Ijarah Indonesia Finance*) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia.

Selain itu produk Bank Muamalat yaitu *Shar-e* yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold Debit Visa* yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobile banking*, *ATM*, dan *cash management*. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak *listing* di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, bank ini dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi

Mudharabah. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.⁶⁵

Seiring kapasitas Bank Muamalat yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank Muamalat mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi Bank Muamalat pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan *ekspansi* bisnis di Malaysia.

Hingga saat ini, Bank Muamalat telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank Muamalat juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui *Malaysia Electronic Payment System* (MEPS).

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan *rebranding* pada logo Bank Muamalat untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap *image* sebagai Bank syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank Muamalat pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara Nasional maupun Internasional.

Hingga saat ini, Bank Muamalat beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu *Al-Ijarah Indonesia Finance*

⁶⁵ Bank Muamalat Indonesia, *Profil Bank Muamalat*, www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat, 29 Januari 2020

(ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi “*The Best Islamic Bank and Top Ten Bank in Indonesia with Strong Regional Presence*”.

Bank Muamalat mencari permodalan yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh *Islamic Development Bank* (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada rapat umum pemegang saham (RUPS) tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Dalam kurun waktu antara tahun 1999-2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap kru Muamalat, ditunjang strategi pembangunan usaha yang tepat serta ketatan terhadap pelaksanaan perbankan syari’ah secara murni.⁶⁶

Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru di mana seluruh

⁶⁶ Bank Muamalat Indonesia, *Profil Bank Muamalat*, www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat, 29 Januari 2020

anggota direksi diangkat dari dalam tubuh Bank Muamalat. Bank Muamalat kemudian menerapkan rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada:

1. Tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham. Tidak melakukan PHK satu pun terhadap sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak anggota Muamalat sedikitpun.
2. Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri anggota Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan direksi baru.
3. Peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran Bank Muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya, yang membawa Bank Muamalat, dengan rahmat Allah *Rabbul Izzati* ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2005 dan seterusnya.⁶⁷

3. Produk-Produk Bank Muamalat Indonesia KCP Curup

Adapun produk-produk pendanaan dan pembiayaan pada Bank Muamalat Indonesia KCP Curup adalah sebagai berikut :

1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)
 - a. Tabungan
 - 1) Tabungan iB hijrah haji

⁶⁷ Bank Muamalat Indonesia, *Profil Bank Muamalat*, www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat, 29 Januari 2020

Tabungan iB hijrah haji merupakan produk tabungan dari Bank Muamalat Indonesia, yang memberikan beberapa keuntungan kepada calon nasabahnya yaitu:

- a) Bank umum syariah pertama di Indonesia yang dikelola secara profesional dan murni syariah.
- b) Salah satu Bank penerima setoran biaya penyelenggaraan ibadah haji (bps-bpih) yang terdaftar di siskohat kementerian agama republik Indonesia.
- c) Tabungan iB hijrah haji menawarkan solusi lengkap untuk perjalanan ibadah anda.
- d) Bank yang berkomitmen memfasilitasi nasabah untuk berhijrah dan selalu menjadi lebih baik.

2) Tabungan iB hijrah

Muamalat iB hijrah adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu *shar-E* debit yang berlogo visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant* local dan luar negeri.

Nikmati berbagai ragam layanan seperti SKN (Sistem Kliring Nasional) dan RTGS (*Real Time Gross Settlement*), bayar tagihan listrik, tagihan kartu pasca bayar, pembelian tiket dan pembayaran ZIS (zakat, infak, sedekah) dengan tabungan muamalat melalui *mobile banking* dan *internet banking*.

3) Tabungan iB Hijrah Valas

Tabungan syariah dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD.

4) Tabunganku

Tabunganku adalah tabungan untuk perseorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh Bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Adapun akad yang digunakan adalah *wadi'ah* atau titipan.

5) Tabungan iB Hijrah Rencana

Impian dimasa depan memerlukan keputusan perencanaan keuntungan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan pendidikan, pernikahan, perjalanan ibadah/wisata, uang muka rumah/kendaraan persiapan pensiun/hari tua, serta rencana atau impian lainnya.

Tabunga iB hijrah rencana adalah solusi perencanaan keuangan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan lebih baik sesuai dengan prinsip syariah.

6) Tabunga iB Hijrah Prima

Adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan tabungan iB muamalat prima dilengkapi dengan fasilitas *shar-E* debit gold yang dapat di gunakan di seluruh jarian visa.

Tabungan iB muamalat prima dilengkapi dengan dengan nisbah bagi hasil yang kompetitif dan fasilitas bebas biaya realtime transfer, bebas biaya SKN (Sistem Kliring Nasional) dan RTGS (*Real Time Gross Settlement*) nikmati fasilitas khusus berupa biaya bebas *Airport Lounge* untuk memenuhi perjalanan.

7) Tabungan IB Simple

Tabungsn simpanan pelajar (simple) adalah tabunga untuk siswa dengan persyaratan mudah dan sederhana serta pitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

8) Tabungan Muamalat Prima iB

Tabungan dengan bagi hasil besar yang hampir setara dengan deposito. Tabungan ini bisa di ambil setiap saat seperti layaknya tabungan. Adapun akad yang digunakan adalah *mudharabah mutlaqah*.⁶⁸

b. Giro

1) Giro iB Hijrah Attijary

Produk giro berbasis akad *wadiah* yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis nasabah non-perorangan yang didukung oleh fasilitas *cash management*.

2) Giro iB Hijrah Ultima

⁶⁸ Bank Muamalat Indonesia, Produk Penghimpunan Dana, www.bankmuamalat.co.id/produk-penghimpunbank-muamalat, 22 Maret 2020

Produk giro yang memberikan *Fleksibilitas* transaksi dan berbasis akad *mudharabah* sehingga nasabah akan memperoleh bagi hasil serta memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Serta sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis nasabah non-perorangan yang didukung oleh fasilitas *cash management*.⁶⁹

c. Deposito

1) Deposito iB Hijrah

Deposito syariah dalam mata uang rupiah dan us dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi anda, mendapatkan bagi hasil yang optimal, dana investasi keuangan anda di kelola secara syariah dan dapat memberikan ketenangan batin untuk anda.⁷⁰

d. Produk Penyaluran Dana/Pembiayaan (*Lending*)

1) KPR iB Muamalat

Adalah produk pembiayaan yang akan membantu anda memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen, dan condotel. Termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*take-over*) dari Bank lain dengan 2 pilihan akad *murabahah* (jual-beli) atau *musyarakah mutanaqishah* (kerjasama sewa).

2) Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

⁶⁹ Bank Muamalat Indonesia, Giro, www.bankmuamalat.co.id/giro -bank-muamalat, 22 Maret 2020

⁷⁰ Bank Muamalat Indonesia, Deposito, www.bankmuamalat.co.id/deposito-bank-muamalat, 22 Maret 2020

Merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan anda dihari tua dengan sederet keuntungan dan memenuhi prinsip syariah yang menenangkan. Produk ini memfasilitasi pensiunan untuk kepemilikan dan renovasi rumah tinggal, pembelian kendaraan, biaya pendidikan anak, biaya pernikahan dan umroh. Termasuk *take over* pembiayaan pensiun dari bank lain. Dua pilihan akad yaitu *murabahah* (jual beli) atau *ijarah* multi jasa.

3) Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

Merupakan produk muamalat yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan barang jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk renovasi rumah, kepemilikan sepeda motor, pembiayaan pendidikan, biaya pernikahan, biaya perlengkapan rumah. Dua pilihan akad yaitu *murabahah* (jual-beli) atau *ijarah* multijasa (sewa-jasa)⁷¹

4. Investasi

a) Sukuk Tabungan

Transaksi sukuk tabungan saat ini dapat dilakukan melalui layanan internet *Banking* Muamalat. Layanan internet *banking* itu sendiri, dapat dimiliki olehh nasabah hanya dengan melakkan pembukaan rekening di muamalat, lalu melakukan registrasi di

⁷¹Bank Muamalat Indonesia, Produk Penyaluran Dana, www.bankmuamalat.co.id/produk/penyalurandana-bank-muamalat, 22 Maret

ATM, dan dilanjutkan dengan melakukan aktifitas di kantor cabang muamalat terdekat.⁷² Apabila nasabah telah melakukan registrasi dan aktifitas layanan Internet *Banking* Muamalat maka nasabah dapat melakukan bertransaksi sukuk tabungan melalui *Banking* Muamalat.

2. Produk Jasa (*Service Products*)

a. *Wakalah*

Berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Secara teknis Perbankan, *Wakalah* adalah akad pemberian wewenang/kuasa dari lembaga/seseorang (sebagai pemberi mandat) kepada pihak lain (sebagai wakil) untuk melaksanakan urusan dengan batas kewenangan dan waktu tertentu. Segala hak dan kewajiban yang diemban wakil harus mengatasnamakan yang memberikan kuasa.

b. *Kafalah*

Kafalah Merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain, *kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin.

c. *Hawalah*

⁷²Bank Muamalat Indonesia, Investasi, www.bankmuamalat.co.id/investasi-bank-muamalat, 22 Maret

Hawalah Adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam pengertian lain, merupakan pemindahan beban hutang dari *muhil* (orang yang berhutang) menjadi tanggungan *muhal 'alaih* atau orang yang berkewajiban membayar hutang.

d. *Rahn*

Rahn adalah menahan salah satu milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana *rahn* adalah jaminan hutang atau gadai.

e. *Qardh*

Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali. Menurut teknis Perbankan, *qardh* adalah pemberian pinjaman dari bank ke nasabah yang dipergunakan untuk kebutuhan mendesak, seperti dana talangan dengan kriteria tertentu dan bukan untuk pinjaman yang bersifat konsumtif. Pengembalian pinjaman ditentukan dalam jangka waktu tertentu (sesuai kesepakatan bersama) sebesar pinjaman tanpa ada tambahan keuntungan dan pembayarannya dilakukan secara angsuran atau sekaligus.⁷³

3. Jasa Layanan (*Services*)

⁷³ Bank Muamalat Indonesia, Produk Jasa, www.bankmuamalat.co.id/produkjasa-bank-muamalat, 22 Maret 2020

a. ATM (*Automatic Teller Machine*) Muamalat

Layanan ATM memudahkan nasabah melakukan penarikan dana tunai, pemindahbukuan antara rekening, pemeriksaan saldo, pembayaran Zakat, Infaq, Sedekah (hanya pada ATM Muamalat), tagihan telepon, serta pembayaran seperti:

- 1) PLN Persero.
- 2) Asuransi : Takaful.
- 3) Telkom Indonesia.
- 4) *Telcom Speddy*.
- 5) ZIS.
- 6) Tiket Pesawat: Garuda Indonesia.
- 7) TV Berlangganan: Indovision digital, Orange TV, Top TV, Yes TV, Nex Media.
- 8) PDAM: PDAM Banyumas, PDAM Cilacap, PDAM Banjarmasin.
- 9) Selular.

ATM muamalat sudah terintegrasi dengan ATM PRIMA dan ATM Bersama, dapat digunakan untuk transfer maupun tarik tunai. Dengan bekerja samanya Bank Muamalat Indonesia dengan MEPS (*Malaysia Electronic Payment System*) sehingga kartu ATM Bank Muamalat dapat digunakan secara luas di Malaysia.

b. *Salam* Muamalat

Merupakan layanan *Phone Banking* 24 jam dan *call center* yang memberikan kemudahan bagi nasabah, setiap saat dan di manapun

nasabah berada untuk memperoleh informasi mengenai produk, saldo dan informasi transaksi, serta transfer antara rekening,. Menggunakan *Salam Muamalat* dapat menghubungi 021-1500016.

c. Pembayaran Zakat, Infaq dan Sedekah (ZIS)

Jasa yang memudahkan nasabah dalam membayar ZIS, baik ke lembaga pengelola ZIS Bank Muamalat maupun ke lembaga-lembaga ZIS lainnya yang bekerjasama dengan Bank Muamalat, melalui *Phone Banking* dan ATM Muamalat di seluruh cabang Bank Muamalat.

d. *Internet Banking* Muamalat

Layanan perbankan elektronik melalui akses internet dengan menggunakan sms token yang dapat beroperasi 24 jam 7 hari seminggu dengan mudah, kapan saja, dan dimana saja. Nasabah bisa melakukan *monitoring* atas transaksi keuangan pribadi maupun bisnis dari seluruh rekening anda di Bank Muamalat dalam CIF (*Customer Information File*).

e. *Mobile Banking* Muamalat

Layanan perbankan untuk melakukan transaksi *financial* dan *non-financial* yang dapat diakses dengan mengunduh aplikasi melalui ponsel android atau ponsel yang telah didukung oleh *javaplatform versi MIDP 2.0*.

f. Jasa-jasa lain

Bank Muamalat juga menyediakan jasa-jasa perbankan lainnya kepada masyarakat luas, seperti *transfer, collection, standing instruction*,

bank draft, virtual account, cash management, gerai muamalat, referensi Bank.

g. DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) Muamalat

Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Muamalat adalah penyelenggara Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP) yang didirikan oleh Bank Muamalat Indonesia yang disahkan berdasarkan SK Menteri Keuangan No. KEP-485/KM.17/1997 tanggal 10 Oktober 1997. PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk sebagai pendiri adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perbankan dengan pengelolaan berdasarkan syariat islam. Bank Muamalat menunjukkan kinerja yang senantiasa terus meningkat, baik dari aspek peningkatan aset maupun perluasan jaringan.

Di samping itu, adanya Dewan Pengawas Syariah yang beranggotakan ulama lebih memberikan kenyamanan dalam bertransaksi dengan memberikan hasil pengelolaan yang kompetitif, aman dan kepastian pengelolaan secara syariah. Dengan dukungan jaringan Bank Muamalat tersebar di 34 provinsi di Indonesia, DPLK Muamalat siap memberikan layanan di setiap outlet baik untuk pendaftaran, setoran, maupun pembayaran manfaat pensiun di kemudian hari. Mengingat bahwa program pensiun merupakan program kesejahteraan jangka

panjang, maka yang diperlukan adalah hasil yang optimal, pengelolaan yang aman dan efisien, serta layanan yang mudah dan menyenangkan.⁷⁴

⁷⁴ Bank Muamalat Indonesia, Jasa Layanan, www.bankmuamalat.co.id/jasalayanan-bank-muamalat, 22 Maret 2020

BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

**1. Persepsi Guru Sekolah Swasta Di Kabupaten Rejang Lebong Dilihat Dari
Kerja Sama Dengan Bank Muamalat Melalui Strategi Promosi**

Berikut adalah nama-nama guru yang diwawancarai menurut karakteristik informan:

Tabel 4.1
Daftar Nama-Nama Informan

NO	NAMA	NAMA SEKOLAH TEMPAT MENGAJAR	KRITERIA INFORMAN
1.	Neni Mutami S. Pd	SD Muhammadiyah 5 Curup	Perwakilan Guru SD
2.	Yuniwati S. Pd.I	SMP Muhammadiyah 2 Curup	Perwakilan latar belakang pendidikan yaitu S1 bidang agama
3.	M. Herlian S.E.I	SDIT Rabbi Radhiyya	Perwakilan latar belakang pendidikan yaitu S1 umum
4.	Laila Elizabeth, S. E	SMKS 2 Muhammadiyah Curup	Perwakilan usia dari 20-30 tahun
5.	Ira Susanti, S. Pd	SD MI Muhammadiyah 14 Talang Ulu	Pengelompokan guru yaitu Guru Honorer
6.	Musni, S.E.I	Guru SMPIT Rabbi Radhiyya	Pengelompokan guru yaitu Guru PNS
7.	Dwi Chairani M. Ag	Guru SDIT Rabbi Radhiyya 02	Perwakilan latar belakang pendidikan yaitu S2 bidang agama
8.	Jeni Indah Pratiwi, S.E	SMA Muhammadiyah 1 Curup	Perwakilan dari etnik suku Sunda
9.	Wasman Wira Admaja, S. Pd	SMK-S 5 Pembangunan Curup	Perwakilan Guru SMA
10.	Epri Tri Rezeki, S. Pd	SMP Muhammadiyah 1 Curup	Perwakilan Guru SMP
11.	Rizki Islami, S. E	SDIT Ummatan Wahida	pengelompokan guru yaitu Guru Tetap Yayasan

12.	Dadang Suganda, M. Pd	SMP Taman Siswa Curup	Perwakilan latar belakang pendidikan yaitu S2 Umum
13.	Nursaada, S. Pd	SMA Taman Siswa Curup	Perwakilan usia dari 30-40 tahun
14.	Uci Yudistira, S. Pd. I	SMP PGRI 2 Curup	Perwakilan dari etnik suku Rejang
14.	Uci Yudistira, S. Pd. I	SMP PGRI 2 Curup	Perwakilan dari etnik suku Rejang
15.	Hendri Adrian, S. Pd	SMKS 6 Pertiwi Curup	Perwakilan dari etnik suku Lembak
16.	Meliyani, S.E	SD Taman Siswa Curup	Perwakilan dari etnik suku Minang
17.	Irmawan Harahap, S. Pd	SMKS 3 IDHATA Curup	Perwakilan dari etnik suku Batak
18.	Sendiya. S. Pd. I	SDIT BIN BAZ	Perwakilan dari etnik suku Jawa
19.	Cut Cica Airudhiyah, S.E.I	(SDIT) Khoiru Ummah	Perwakilan dari etnik suku Aceh
20.	Eni Puspita, S. Pd	SD Tarbiyah Curup	Perwakilan dari etnik suku Lampung

1. Aspek Persepsi Kognitif

a. Pengetahuan

Berikut adalah beberapa pertanyaan peneliti terhadap informan mengenai pengetahuan didalam aspek kognitif:

- 1) Apakah Bapak/Ibu pernah melihat Bank Muamalat melakukan promosi?
dan dilanjutkan dengan pertanyaan ke dua
- 2) Apakah Bapak/Ibu pernah mendengar Bank Muamalat melakukan promosi?
- 3) Pernahkah Bapak/Ibu merasakan secara langsung Bank Muamalat melakukan promosi?

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak informan, salah satunya guru SD Muhammadiyah 5 Curup Ibu Neni Mutami S. Pd:

“Saya pernah melihat dan mendengar serta merasakan secara langsung terhadap promosi Bank Muamalat pada saat saya berada diluar lingkungan sekolah.”⁷⁵

Hal tersebut juga disampaikan oleh salah satu guru pada SMP Muhammadiyah 2 Curup Ibu Yuniwati S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Kalau untuk melihat dan merasakan Bank Muamalat melakukan promosi secara langsung saya sudah merasakan serta melihat langsung, sebab Bank Muamalat pernah melakukan promosi terhadap sekolah tempat saya mengajar. Dan juga saya sudah pernah mendengar bahwa Bank Muamalat melakukan promosi pada sekolah-sekolah yang ada di Kabupaten Rejang Lebong ini.”⁷⁶

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT Rabbi Radhiyya yaitu Bapak M. Herlian S. E. I menjelaskan bahwa:

“Untuk melihat dan mendengar Bank Muamalat pernah melakukan promosi tentunya pernah, karena sekolah tempat saya mengajar sudah bekerja sama dengan Bank Muamalat dan saya sendiri sudah merasakan secara langsung Bank Muamalat melakukan promosi pada saat mereka datang secara langsung ke sekolah kami.”⁷⁷

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru pada SMKS- 2 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Laila Elizabeth, S. E beliau menjelaskan:

“Bank Muamalat pernah datang ke sekolah tempat saya mengajar mereka datang untuk melakukan sosialisasi dan promosi terhadap produk yang ada pada bank tersebut, untuk pertanyaan melihat, mendengar, merasakan tentunya saya pernah sebab mereka datang kesekolah kami.”⁷⁸

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SD MIM 14 Talang Ulu yaitu Ibu Ira Susanti, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Untuk melihat secara langsung Bank Muamalat melakukan promosi saya pernah melihat pada saat di luar lingkungan sekolah, untuk mendengar

⁷⁵ Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

⁷⁶ Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

⁷⁷ M. Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020

⁷⁸ Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020

dan merasakan secara langsung saya juga pernah. Tetapi untuk melakukan promosi ataupun sosialisasi ditempat saya mengajar itu belum pernah.”⁷⁹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMPIT Rabbi

Radhiyya yaitu Ibu Musni, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Saya sudah pernah melihat, mendengar serta merasakan promosi Bank Muamalat karena sekolah tempat saya mengajar sudah bekerjasama dengan bank tersebut, tentunya dalam hal sosialisasi ataupun promosi pernah dilakukan terhadap sekolah kami.”⁸⁰

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SDIT Rabbi

Radhiyah 02 yaitu Ibu Dwi Chairani M. Ag menjelaskan bahwa:

“Saya sudah pernah merasakan secara langsung bahkan melihat serta mendengar Bank Muamalat melakukan promosi ataupun sosialisasi. Dan mereka juga sudah kerja sama dengan sekolah kami.”⁸¹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMA 1

Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Jeni Indah Pratiwi, S. E menjelaskan bahwa:

“Jujur saya pribadi belum pernah melihat dan merasakan secara langsung Bank Muamalat melakukan promosi ataupun sosialisasi tetapi untuk mendengar promosi saya pernah mendengar dari teman-teman saya.”⁸²

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMK-S 5

Pembangunan yaitu Bapak Wasman Wira Admaja, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Untuk pertanyaan melihat, mendengar, merasakan bank melakukan promosi, saya belum pernah melihat dan merasakan tetapi untuk mendengar Bank Muamalat melakukan promosi terhadap sekolah saya pernah mendengar. Untuk kerjasama antara bank dengan sekolah kami itu belum.”⁸³

⁷⁹ IragSusanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

⁸⁰ Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

⁸¹ Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

⁸² Jeni Indah Pratiwi, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

⁸³ Wasman Wira Admaja, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

Selanjutnya dijelaskan salah satu guru SMP 1 Muhammadiyah

Curup Ibu Epri Tri Rezeki, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Untuk perihal melihat Bank Muamalat melakukan promosi saya belum pernah melihat tetapi untuk mendengar sering, untuk merasakan secara langsung promosi bank dan kerja sama dengan pihak sekolah kami itu juga belum.”⁸⁴

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Umatan Wahidah yaitu Ibu

Rizki Islami, S. E menjelaskan bahwa:

“Kalau saya sendiri untuk melihat, mendengar, merasakan Bank Muamalat melakukan promosi saya pernah melihat tetapi diluar lingkungan tempat saya mengajar. Pada saat itu *marketing* Bank Muamalat datang ke rumah teman saya untuk melakukan promosi bank.”⁸⁵

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP Taman Siswa

Curup yaitu Bapak Dadang Suganda, M. Pd menjelaskan bahwa:

“Untuk perihal melihat Bank Muamalat melakukan promosi saya pernah melihat, dan juga pernah mendengar, merasakan secara langsung pada saat itu *marketing* Bank Muamalat datang ke kantor lurah dekat rumah saya.”⁸⁶

Dilanjutkan oleh salah satu guru SMA Taman Siswa yaitu Ibu

Nursaada, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Untuk saya pribadi belum pernah melihat dan merasakan secara langsung Bank Muamalat melakukan promosi, tetapi saya pernah mendengar Bank Muamalat melakukan promosi ke sekolah-sekolah.”⁸⁷

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP 2 PGRI yaitu

Bapak Uci Yudistira, S. Pd. I menjelaskan bahwa:

⁸⁴ Epri Tri Rezeki, *Wawancara*, Curup 13 Agustus 2020

⁸⁵ Rizki Islami, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

⁸⁶ Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

⁸⁷ Nursaada, *Wawancara*, Curup 9 Agustus 2020

“Saya belum pernah melihat Bank Muamalat melakukan promosi dan belum juga merasakan secara langsung promosinya, saya sempat mendengar bahwa bank tersebut melakukan promosi terhadap sekolah.”⁸⁸

Lalu dijelaskan oleh salah satu guru SMKS 6 Pertiwi Curup yaitu Bapak Hendri Adrian, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Saya belum pernah melihat, merasakan secara langsung Bank Muamalat melakukan promosi untuk mendengar saya sempat mendengar Bank Muamalat melakukan promosi terhadap sekolah.”⁸⁹

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Taman Siswa Curup yaitu Ibu Meliyani, S. E menjelaskan bahwa:

“Saya belum pernah melihat, merasakan promosi Bank Muamalat tetapi untuk mendengar saya pernah mendengar Bank Muamalat melakukan promosi.”⁹⁰

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMKS 3 IDATA yaitu Bapak Irmawan Harahap, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Pernah, saya pernah melihat, mendengar dan merasakan Bank Muamalat melakukan promosi saya menghadiri sosialisasi pada saat saya berada diluar lingkungan tempat mengajar.”⁹¹

Dilanjutkan oleh salah satu guru SDIT BIN BAZZ yaitu Ibu Sendiya, S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Saya pernah melihat, mendengar serta merasakan Bank Muamalat melakukan promosi pada saat saya berada diluar lingkungan.”⁹²

Lalu dijelaskan oleh salah satu guru (SDIT) Khoiru Ummah yaitu Ibu Cut Mertiyan, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Saya pernah melihat, merasakan bahkan mendengar Bank Maumalat melakukan promosi karena sekolah tempat saya mengajar menjalin kerja

⁸⁸ Uci Yudistira, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

⁸⁹ Hendri Adrian, *Wawancara*, Curup 8 Agustus 2020

⁹⁰ Meliyani, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

⁹¹ Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020

⁹² Sendiya, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

sama dan pada saat itu Bank Muamalat melakukan promosi terhadap guru-guru disekolah tempat saya mengajar.”⁹³

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Tarbiyah Curup yaitu Ibu Eni Puspita, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Untuk saya pribadi saya belum pernah melihat , merasakan Bank Muamalat melakukan promosi hanya saja saya mendengar saja bahwa Bank Muamalat pernah melakukan sosialisasi ataupun promosi terhadap sekolah-sekolah.”⁹⁴

Tabel 4.2

Tabel Nilai Jawaban Informan

NO	Nilai Jawaban	F	%	Kategori
1.	≥ 11	12	60	Melihat
2.	11-20	20	100	Mendengar
3.	0-11	12	60	Merasakan

Dari data diatas dilihat bahwa 12 guru atau 60% yang pernah “Melihat” promosi Bank Muamalat, dan sebanyak 20 guru atau semua jumlah informan yang diwawancarai atau 100% mengatakan pernah “Mendengar”, dan 12 guru atau 60% mengatakan pernah “Merasakan”.

Dapat disimpulkan bahwa dari persentase diatas yang mengatakan pernah “Mendengar” adalah salah satu faktor yang melatarbelakangi persepsi guru sekolah swasta terhadap strategi promosi Bank Muamalat KCP Curup.

Tabel 4.3

Daftar Nama Guru Sekolah Swasta Yang Pernah Melihat, Mendengar dan Merasakan Promosi Bank Muamalat

⁹³ Cut Mertiyani, *Wawancara*, Curup 19 Agustus 2020

⁹⁴ Eni Puspita, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

No	Nama Guru	Aspek Persepsi Kognitif		
		Melihat	Mendengar	Merasakan
1.	Neni Mutami, S. Pd	√	√	√
2.	Yuniwati S. Pd.I	√	√	√
3.	M. Herlian S.E.I	√	√	√
4.	Laila Elizabeth, S. E	√	√	√
5.	Ira Susanti, S. Pd	√	√	√
6.	Musni, S.E.I	√	√	√
7.	Dwi Chairani M. Ag	√	√	√
8.	Jeni Indah Pratiwi, S.E		√	
9.	Wasman Wira Admaja, S. Pd		√	
10.	Epri Tri Rezeki, S. Pd		√	
11.	Rizki Islami, S. E	√	√	√
12.	Dadang Suganda, M. Pd	√	√	√
13.	Nursaada, S. Pd		√	
14.	Uci Yudistira, S. Pd. I		√	
15.	Hendri Adrian, S. Pd		√	
16.	Meliyani, S.E		√	
17.	Irmawan Harahap, S. Pd	√	√	√
18.	Sendiya. S. Pd. I	√	√	√
19.	Cut Cica Airudhiyah, S.E.I	√	√	√
20.	Eni Puspita, S. Pd		√	

b. Pemahaman

Berikut ini adalah beberapa pertanyaan yang di berikan peneliti terhadap informan mengenai pandangan :

- 1) Bagaimana pemahaman Bapak/Ibu tentang strategi promosi Bank Muamalat?

Berikut beberapa pemahaman guru mengenai strategi promosi sebagaimana yang disampaikan Ibu Neni Mutami, S. Pd salah satu guru SD Muhammadiyah 5 Curup ia menyatakan yaitu :

“Mengenai stategi promosi Bank Muamalat saya cukup paham sebab menurut saya suatu cara atau alat untuk memperkenalkan produk-produk yang ada di Bank Muamalat pada calon nasabahnya.”⁹⁵

Hal serupa disampaikan oleh Ibu Yuniwati, S. Pd. I salah satu guru pada SMP Muhammadiyah 2 Curup beliau mengatakan yaitu :

“Saya cukup paham bahwa strategi promosi adalah suatu langkah untuk mengenalkan produk-produk kepada masyarakat. Dan mempermudah ketika memilih produk yang ingin kita gunakan.”⁹⁶

Kemudian disampaikan juga oleh Bapak M. Herlian S. E. I salah satu guru SDIT Rabbi Radhiyya yaitu:

“Sebelumnya Bank Muamalat datang kesekolah kami bukan perihal promosi mengenai produk saja tapi mengenai aplikasi tentang penggajian, pembayaran SPP para santri dan saya paham mengenai strategi promosi Bank Muamalat yaitu cara untuk menarik nasabah untuk menggunakan produk serta mempermudah guru dan para santri dalam hal penggajian dan pembayaran uang sekolah.”⁹⁷

Penjelasan selanjutnya dijelaskan oleh Ibu Laila Elizabeth, S. E salah satu guru pada SMKS- 2 Muhammadiyah Curup beliau menjelaskan:

“Menurut saya strategi promosi Bank Muamalat adalah cara pemasaran untuk melihat peluang sehingga bisa menarik nasabah nantinya, saya kurang paham untuk mengenai stategi promosi bank lebih luas.”⁹⁸

⁹⁵ Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

⁹⁶ Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

⁹⁷ M. Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020

⁹⁸ Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020

Dan dijelaskan selanjutnya oleh Ibu Ira Susanti, S. Pd salah satu guru SD MIM 14 Talang Ulu menjelaskan bahwa:

“Mengenai strategi promosi Bank Muamalat saya cukup paham yaitu cara bank untuk memperkenalkan produk dengan masyarakat sehingga mereka mencari peluang untuk menjadi nasabahnya. Dan mempermudah kita memilih produk yang ingin gunakan.”⁹⁹

Selanjutnya dijelaskan oleh Ibu Musni, S. E .I salah satu guru SMPIT Rabbi Radhiyya menjelaskan bahwa:

“Menurut saya strategi promosi Bank Muamalat adalah salah satu poin penting dalam hal pemasaran dan salah-satu program yang ada di Bank Muamalat. Serta mempermudah kita ketika kita ingin memilih produk yang ingin digunakan. saya cukup paham sebatas itu untuk mengenai strategi promosi Bank Muamalat”¹⁰⁰

Lalu dijelaskan selanjutnya oleh Ibu Dwi Chairani M. Ag salah satu guru SDIT Rabbi Radhiyah 02 menjelaskan bahwa:

“Strategi promosi Bank Muamalat adalah cara untuk mempermudah para guru untuk mengambil gaji karena pada saat Bank Muamalat promosi yang mereka promosikan adalah aplikasi untuk bendahara mempermudah mengatur penggajian untuk guru-guru dan memperkenalkan produk-produk untuk para santri-santri disekolah ini. Serta mempermudah dalam hal memilih produk yang ingin kita gunakan di Bank Muamalat. Untuk hal ini saya memahami apa itu strategi promosi.”¹⁰¹

Kemudian dijelaskan pula oleh Ibu Jeni Indah Pratiwi, S. E salah satu guru SMA 1 Muhammadiyah Curup menjelaskan bahwa:

“Sejujurnya saja belum pernah melihat serta mendengar Bank Muamalat melakukan promosi dan saya kurang paham mengenai strategi promosi Bank Muamalat.

⁹⁹ Ira Susanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus

¹⁰⁰ Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁰¹ Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

Selanjutnya dijelaskan juga oleh Bapak Wasman Wira Admaja, S. Pd salah satu guru SMK-S 5 Pembangunan menjelaskan bahwa:

“Pihak Bank Muamalat belum pernah berkunjung kesekolah kami untuk kegiatan promosi jadi saya kurang paham mengenai strategi promosi Bannk Muamalat.”¹⁰²

Selanjutnya dijelaskan oleh Ibu Epri Tri Rezki, S. Pd salah satu guru SMP 1 Muhammadiyah Curup yaitu menjelaskan bahwa:

“Mengenai strategi promosi Bank Muamalat jujur saya kurang paham sebab saya belum pernah melihat promosi bank tersebut.”¹⁰³

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Umatan Wahidah yaitu Ibu Rizki Islami, S. E menjelaskan bahwa:

“Strategi promosi Bank Muamalat adalah cara pemasaran atau memperkenalkan produk mereka supaya bisa diterima oleh masyarakat dan memperkenalkan produk produk secara syariah, saya cukup paham sebatas itu mengenai strategi promosi Bank Muamalat.”¹⁰⁴

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP Taman Siswa Curup yaitu Bapak Dadang Suganda, M. Pd menjelaskan bahwa:

“Menurut pemahaman saya saya cukup paham mengenai strategi promosi Bank Muamalat yaitu memperkenalkan produk-produk syariah terhadap calon nasabahnya. Kita sebagai umat islam harus menggunakan produk yang dianjurkan oleh agama kita, kita bangga menggunakan produk syariah.”¹⁰⁵

Dilanjutkan oleh salah satu guru SMA Taman Siswa Curup yaitu Ibu Nursaada, S Pd menjelaskan bahwa:

¹⁰² Wasman Wira Admaja, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

¹⁰³ Epri Tri Rezeki, *Wawancara*, Curup 13 Agustus 2020

¹⁰⁴ Rizki Islami, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁰⁵ Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

“Jujur saya tidak paham mengenai strategi promosi Bank Muamalat karena saya belum melihat dan belum pernah menjumpai bank melakukan promosi, saya belum mengetahui strateginya.”¹⁰⁶

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP 2 PGRI yaitu

Bapak Uci Yudistira, S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Mengenai strategi promosi Bank Muamalat saya tidak paham karena saya belum pernah menjumpai Bank Muamalat melakukan promosi.”¹⁰⁷

Lalu dijelaskan oleh salah satu guru SMKS 6 Pertiwi Curup yaitu

Bapak Hendri Adrian, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Jujur saya kurang paham mengenai strategi promosi Bank Muamalat karena saya belum pernah melihat promosi.”¹⁰⁸

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Taman Siswa Curup yaitu

Ibu Meliyani, S. E menjelaskan bahwa:

“Mengenai strategi promosi Bank Muamalat saya kurang paham sebab saya belum pernah menjumpai bank tersebut.”¹⁰⁹

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMKS 3 IDATA

yaitu Bapak Irmawan Harahap, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Mengenai strategi promosi Bank Muamalat saya cukup paham sebab strategi promosi yaitu memperkenalkan Bank Muamalat kepada masyarakat dan cara memperkenalkan produk yang berbasis syariah kepada masyarakat.”¹¹⁰

Dilanjutkan oleh salah satu guru SDIT BIN BAZZ yaitu Ibu

Sanediyah, S. Pd. I menjelaskan bahwa:

¹⁰⁶ Nursaada, *Wawancara*, Curup 9 Agustus 2020

¹⁰⁷ Uci Yudistira, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

¹⁰⁸ Hendri Adrian, *Wawancara*, Curup 8 Agustus 2020

¹⁰⁹ Meliyani, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

¹¹⁰ Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020

“Strategi promosi Bank Muamalat adalah cara mengembangkan atau cara mencari nasabah supaya tertarik terhadap produk yang ada di Bank Muamalat secara syariah, serta mempermudah ketika memilih produk yang ingin kita gunakan, saya hanya tau atau cukup paham sebatas itu mengenai strategi promosi Bank Muamalat.”¹¹¹

Lalu dijelaskan oleh salah satu guru (SDIT) Khoiru Ummah yaitu Ibu Cut Mertiyani, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Mengenai strategi promosi Bank Muamalat saya cukup paham yaitu cara memperkenalkan produk terhadap masyarakat.”¹¹²

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Tarbiyah Curup yaitu Ibu Eni Puspita, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Jujur saya kurang paham atau benar-benar tidak paham mengenai strategi promosi Bank Muamalat.”¹¹³

Tabel 4.4
Alternative Jawaban Atas Wawancara Mengenai Pertanyaan Pemahaman Guru Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat

Alternative Jawaban	Keterangan	Skor
SP	Sangat Paham	5
P	Paham	4
CP	Cukup Paham	3
KP	Kurang Paham	2
TP	Sangat Tidak Paham	1

Adapun pemahaman guru sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong tentang strategi promosi Bank Muamalat KCP Curup yang telah peneliti lakukan dapat dilihat dari hasil penelitian berikut ini:

¹¹¹ Sendiya, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹¹² Cut Mertiyani, *Wawancara*, Curup 19 Agustus 2020

¹¹³ Eni Puspita, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

Tabel 4.5
Kriteria Pemahaman Guru Sekolah Swasta Terhadap Strategi Promosi
Bank Muamalat

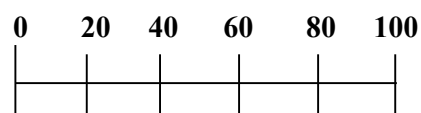
NO	Nilai Jawaban	F	%	Kategori
1.	81-100%	0	0	Sangat Paham
2.	61-80%	2	10	Paham
3.	41-60%	9	45	Cukup Paham
4.	21-40%	7	35	Kurang Paham
5.	0-20%	2	10	Sangat Tidak Paham

Berdasarkan data di atas, maka dapat diketahui 2 guru atau 10% mengatakan “Paham”, dan sebanyak 9 guru atau 45% mengatakan “Cukup Paham”, serta 7 guru atau 35% mengatakan “Kurang Paham”, dan 2 guru atau 10% mengatakan “Sangat Tidak Paham”, sedangkan tidak ada seorang guru pun yang mengatakan “Sangat Paham”.

Dari persentase yang diperoleh dari data di atas maka, disimpulkan mayoritas atau rata-rata pemahaman guru sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong dilihat dari kerja sama dengan Bank Muamalat melalui strategi promosi adalah “**Cukup Paham**”.

Di bawah ini adalah interval rating scale yang berfungsi untuk mengetahui hasil wawancara secara umum dan keseluruhan yang dapat diberikan penilaian dengan ketentuan sebagai berikut:

Interval Rating Scale



Berikut ini adalah nilai jawaban dari informan yang telah dilakukan wawancara oleh peneliti:

Nilai Jawaban	Kategori
81-100	SP
61-80	P
41-60	CP
21-41	TP
0-20	STP

Tabel 4.6
Daftar Nama Guru Sekolah Swasta Yang Memiliki Persepsi Pemahaman
Tentang Strategi Promosi Bank Muamalat

No	Nama Guru	Stimulus Rangsangan Alat Indera Teratur				
		Sangat Paham	Paham	Cukup Paham	Kurang Paham	Tidak Paham
1.	Neni Mutami, S. Pd			√		
2.	Yuniwati S. Pd.I			√		
3.	M. Herlian S.E.I		√			
4.	Laila Elizabeth, S. E				√	
5.	Ira Susanti, S. Pd			√		
6.	Musni, S.E.I			√		
7.	Dwi Chairani M. Ag		√			
8.	Jeni Indah Pratiwi, S.E				√	
9.	Wasman Wira Admaja, S. Pd				√	
10.	Epri Tri Rezeki, S. Pd				√	
11.	Rizki Islami, S. E			√		
12.	Dadang Suganda, M. Pd			√		

13.	Nursaada, S. Pd					√
14.	Uci Yudistira, S. Pd. I					√
15.	Hendri Adrian, S. Pd				√	
16.	Meliyani, S.E				√	
17.	Irmawan Harahap, S. Pd			√		
18.	Sendiya. S. Pd. I			√		
19.	Cut Cica Airudhiyah, S.E.I			√		
20.	Eni Puspita, S. Pd				√	

2. Aspek Persepsi Afektif

Adapun pertanyaan menurut aspek persepsi afektif adalah mengenai perasaan senang atau tidak senang, berikut pertanyaan mengenai perasaan senang atau tidak senang:

Menurut Bapak/Ibu bagaimana perasaan Bapak/Ibu bisa bekerjasama dengan Bank Muamalat?

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak informan, salah satunya guru SD Muhammadiyah 5 Curup Ibu Neni Mutami S. Pd:

“Tentunya perasaan saya senang bisa bekerjasama dengan Bank Muamlat.”¹¹⁴

Hal tersebut juga disampaikan oleh salah satu guru pada SMP Muhammadiyah 2 Curup Ibu Yuniwati S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Kalau ditanya masalah perasaan tentunya senang karena bisa bekerjasama dengan Bank Muamalat dalam berbagai hal.”¹¹⁵

¹¹⁴ Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹¹⁵ Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT Rabbi Radhiyya yaitu Bapak M. Herlian S. E. I menjelaskan bahwa:

“ketika ditanya perasaan saya tentang kerjasama pasti senang sebab Bank Muamalat sudah banayak membantu kami para guru .”¹¹⁶

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru pada SMKS- 2 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Laila Elizabeth, S. E beliau menjelaskan:

“Perasaan saya sangat senang.”¹¹⁷

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SD MIM 14 Talang Ulu yaitu Ibu Ira Susanti, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Persaan saya senang tentunya karena bisa bekerjasama dengan Bank Muamalat”¹¹⁸

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMPIT Rabbi Radhiyya yaitu Ibu Musni, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Senang, sebab saya bisa banyak belajar mengenai Bank Syariah.”¹¹⁹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SDIT Rabbi Radhiyah 02 yaitu Ibu Dwi Chairani M. Ag menjelaskan bahwa:

“Saya senang bisa bekerja sama dengan Bank Muamalat karena masalah mengambil gaji itu bisa di cairkn melalui Bank Muamalat .”¹²⁰

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMA 1 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Jeni Indah Pratiwi, S. E menjelaskan bahwa:

¹¹⁶ M. Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020

¹¹⁷ Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020

¹¹⁸ IragSusanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

¹¹⁹ Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹²⁰ Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

“Kalau ditanya masalah perasaan itu saya belum bisa jawab karena saya belum bekerjasama dengan Bank Muamalat.”¹²¹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMK-S 5 Pembangunan yaitu Bapak Wasman Wira Admaja, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Saya belum pernah menjalin kerjasama dengan Bank Muamalat.”¹²²

Selanjutnya dijelaskan salah satu guru SMP 1 Muhammadiyah Curup Ibu Epri Tri Rezeki, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Belum adanya kerjasama antara saya dengan Bank Muamalat.”¹²³

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Umatan Wahidah yaitu Ibu Rizki Islami, S. E menjelaskan bahwa:

“Tentunya perasaan saya senang sebab dapat bekerjasama dengan baik.”¹²⁴

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP Taman Siswa Curup yaitu Bapak Dadang Suganda, M. Pd menjelaskan bahwa:

“Perasaan saya senang dapat bekerja sama menjalin silaturahmi dan bisnis yang bagus.”¹²⁵

Dilanjutkan oleh salah satu guru SMA Taman Siswa yaitu Ibu Nursaada, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Masalah perasaan saya belum bisa katakan senang atau tidak saya belum menjadi nasabah Bank Muamalat.”¹²⁶

¹²¹ Jeni Indah Pratiwi, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹²² Wasman Wira Admaja, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

¹²³ Epri Tri Rezeki, *Wawancara*, Curup 13 Agustus 2020

¹²⁴ Rizki Islami, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹²⁵ Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

¹²⁶ Nursaada, *Wawancara*, Curup 9 Agustus 2020

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP 2 PGRI yaitu Bapak Uci Yudistira, S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Perasaan saya senang tentunya.”¹²⁷

Lalu dijelaskan oleh salah satu guru SMKS 6 Pertiwi Curup yaitu Bapak Hendri Adrian, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Saya belum bisa katakana senang apa tidak sebab saya tidak bekerjasama dengan Bank Muamala .”¹²⁸

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Taman Siswa Curup yaitu Ibu Meliyani, S. E menjelaskan bahwa:

“Belum bekerjasama dengan Bank Muamalat jadi saya belum bisa menjawab senang atau tidak.”¹²⁹

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMKS 3 IDATA yaitu Bapak Irmawan Harahap, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Perasaan saya senang dapat bekerjasama.”¹³⁰

Dilanjutkan oleh salah satu guru SDIT BIN BAZZ yaitu Ibu Sendiya, S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“persaaan saya sennag bisa bekerja sama .”¹³¹

Lalu dijelaskan oleh salah satu guru (SDIT) Khoiru Ummah yaitu Ibu Cut Mertiyani, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Senang, sebab adanya kerja sama yang baik antar keduanya..”¹³²

¹²⁷ Uci Yudistira, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

¹²⁸ Hendri Adrian, *Wawancara*, Curup 8 Agustus 2020

¹²⁹ Meliyani, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

¹³⁰ Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020

¹³¹ Sendiya, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹³² Cut Mertiyani, *Wawancara*, Curup 19 Agustus 2020

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Tarbiyah Curup yaitu Ibu Eni Puspita, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Saya belum bekerjasama dengan Bank Muamat”¹³³

Dari beberapa jawaban pertanyaan diatas mengenai perasaan maka disini disimpulkan bahwa jawaban perasaan senang adalah yang terbanyak sebab para guru bisa bekerja sama dengan baik dalam berbagai hal.

3. Konaktif

Adapun pertanyaan menurut aspek persepsi afektif adalah mengenai perasaan atau perilaku:

1). Apakah Bapak/Ibu yakin untuk bekerjasama dengan Bank Muamalat?

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak informan, salah satunya guru SD Muhammadiyah 5 Curup Ibu Neni Mutami S. Pd:

“Tentunya saya yakin dan siap.”¹³⁴

Hal tersebut juga disampaikan oleh salah satu guru pada SMP Muhammadiyah 2 Curup Ibu Yuniwati S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Kalau ditanya yakin tentunya yakin karena bisa membantu para guru untuk berbagai keperluan.”¹³⁵

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT Rabbi Radhiyya yaitu Bapak M. Herlian S. E. I menjelaskan bahwa:

“Ketika ditanya yakin saya yakin untuk bekerja sama.”¹³⁶

¹³³ Eni Puspita, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

¹³⁴ Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹³⁵ Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

¹³⁶ M. Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru pada SMKS- 2 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Laila Elizabeth, S. E beliau menjelaskan:

“Saya yakin sebab bekerja sama dengan Bank Muamalat itu sangat baik.”¹³⁷

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SD MIM 14 Talang Ulu yaitu Ibu Ira Susanti, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Saya yakin untuk bekerja sama.”¹³⁸

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMPIT Rabbi Radhiyya yaitu Ibu Musni, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Saya yakin untuk bekerja sama.”¹³⁹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SDIT Rabbi Radhiyah 02 yaitu Ibu Dwi Chairani M. Ag menjelaskan bahwa:

“Saya yakin.”¹⁴⁰

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMA 1 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Jeni Indah Pratiwi, S. E menjelaskan bahwa:

“Kalau ditanya masalah yakin saya belum yakin sebab saya belum bekerjasama dengan Bank Muamalat.”¹⁴¹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMK-S 5 Pembangunan yaitu Bapak Wasman Wira Admaja, S. Pd menjelaskan bahwa:

¹³⁷ Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020

¹³⁸ IragSusanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

¹³⁹ Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁴⁰ Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

¹⁴¹ Jeni Indah Pratiwi, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

“Saya belum yakin untuk menjalin kerjasama dengan Bank Muamalat.”¹⁴²

Selanjutnya dijelaskan salah satu guru SMP 1 Muhammadiyah Curup Ibu Epri Tri Rezeki, S. Pd menjelaskan bahwa:

“belum yakin sebab belum menjadi nasabah.”¹⁴³

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Umatan Wahidah yaitu Ibu Rizki Islami, S. E menjelaskan bahwa:

“Tentunya saya yakin.”¹⁴⁴

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP Taman Siswa Curup yaitu Bapak Dadang Suganda, M. Pd menjelaskan bahwa:

“saya yakinn untuk bekerja sama dengan Bank Muamalat.”¹⁴⁵

Dilanjutkan oleh salah satu guru SMA Taman Siswa yaitu Ibu Nursaada, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Belum yakin.”¹⁴⁶

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP 2 PGRI yaitu Bapak Uci Yudistira, S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Saya yakin”¹⁴⁷

Lalu dijelaskan oleh salah satu guru SMKS 6 Pertiwi Curup yaitu Bapak Hendri Adrian, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Menurut saya belum yakin .”¹⁴⁸

¹⁴² Wasman Wira Admaja, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

¹⁴³ Epri Tri Rezeki, *Wawancara*, Curup 13 Agustus 2020

¹⁴⁴ Rizki Islami, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁴⁵ Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

¹⁴⁶ Nursaada, *Wawancara*, Curup 9 Agustus 2020

¹⁴⁷ Uci Yudistira, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

¹⁴⁸ Hendri Adrian, *Wawancara*, Curup 8 Agustus 2020

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Taman Siswa Curup yaitu Ibu Meliyani, S. E menjelaskan bahwa:

“Yakin , semoga bisa bekerja sama dengan baik.”¹⁴⁹

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMKS 3 IDATA yaitu Bapak Irmawan Harahap, S. Pd menjelaskan bahwa:

“ Yakin karena perasaan saya senang dapat bekerjasama.”¹⁵⁰

Dilanjutkan oleh salah satu guru SDIT BIN BAZZ yaitu Ibu Sendiya, S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Saya yakin untuk bekerja sama dengan Bank Muamalat.”¹⁵¹

Lalu dijelaskan oleh salah satu guru (SDIT) Khoiru Ummah yaitu Ibu Cut Mertiyani, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Yakin, sebab saya sudah bekerja sama.”¹⁵²

Dilanjutkan oleh salah satu guru SD Tarbiyah Curup yaitu Ibu Eni Puspita, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Saya belum yakin bekerjasama dengan Bank Muamat”¹⁵³

Dari pertanyaan diatas dapat disimpulkan bahwa mengenai perasaan yakin atau tidak yakin untuk menjalin kerja sama antara guru sekolah swasta dengan Bank Muamalat adalah jawaban terbanyak mengatakan yakin sebab para guru kebanyakan sudah bekerjasama dengan Bank Muamalat.

¹⁴⁹ Meliyani, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

¹⁵⁰ Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020

¹⁵¹ Sendiya, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹⁵² Cut Mertiyani, *Wawancara*, Curup 19 Agustus 2020

¹⁵³ Eni Puspita, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

2. **Faktor-Faktor Persepsi Guru Sekolah Swasta Di Rejang Lebong Bekerja Sama Dengan Bank Muamalat Melalui Strategi Promosi Memasarkan Produk.**

Berikut adalah beberapa pertanyaan yang peneliti lakukan wawancara terhadap informan:

a. Faktor Internal yang Mempengaruhi Persepsi

Adapun faktor-faktor internal yang mempengaruhi persepsi adalah sebagai berikut:

1). Faktor Kebutuhan

2). Faktor Fisiologis

Adapun pertanyaan peneliti terhadap narasumber adalah sebagai berikut:

1. Apakah Bapak/Ibu tahu jenis-jenis produk yang ada di Bank Muamalat?
2. Dari mana Bapak/Ibu tahu tentang produk yang Bapak/Ibu gunakan sehingga Bapak/Ibu menjadi nasabahnya?

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak informan, salah satunya wawancara kepada salah satu guru SD Muhammadiyah 5 Curup Ibu Neni Mutami, S. Pd beliau menjelaskan :

“Jenis produk yang saya ketahui di Bank Muamalat adalah Tabungan iB Muamalat, Tabungan Hijrah Haji dan Tabungan iB Simple. Dan produk yang saya gunakan adalah Tabungan iB

Muamalat. Dan untuk mengetahui produk tersebut saya lihat di brosur pada saat Bank melakukan promosi.”¹⁵⁴

Dan selanjutnya dijelaskan pula oleh Ibu Yuniwati, S. Pd. I salah satu guru pada SMP Muhammadiyah 2 Curup beliau mengatakan:

“Yang saya ketahui produk pada Bank Muamlat adalah Tabungan iB Muamalat, produk Tabungan iB Hijrah Haji, dan yang saya gunakan adalah produk Tabungan iB Muamalat dan saya juga menggunakan produk jasa yaitu ATM Muamalat. Saya mengetahui produk tersebut adalah pada saat promosi dan saya mencari info tentang produk-produk Bank Muamalat.”¹⁵⁵

Dilanjutkan oleh Bapak M. Herlian S. E. I salah satu guru SDIT Rabbi Radhiyya yaitu:

“Yang saya ketahui produk pada Bank Muamalat adalah Tabungan iB Muamalat dan Tabungan iB Hijrah Rencana dan saya menggunakan produk Tabungan iB Muamalat. Saya mengetahui produk tersebut pada saat Bank Muamalat melakukan promosi ke sekolah tempat saya mengajar dan kami menggunakan produk tersebut karena proses penggajian kami melalui Bank Muamalat.”¹⁵⁶

Dan selanjutnya dijelaskan pula oleh Ibu Laila Elizabeth, S. E salah satu guru pada SMKS 2 Muhammadiyah Curup beliau menjelaskan:

“Yang saya ketahui produk pada Bank Muamalat adalah Tabungan iB Muamalat sebab saya menggunakan produk tersebut, saya mengetahui produk tersebut dari promosi Bank Muamalat.”¹⁵⁷

Dilanjutkan oleh Ibu Ira Susanti, S. Pd salah satu guru SD MIM 14 Talang Ulu menjelaskan bahwa:

¹⁵⁴ Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹⁵⁵ Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

¹⁵⁶ M. Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020

¹⁵⁷ Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020

“Produk Tabungan iB Muamalat dan saya juga menggunakan produk tersebut dan saya tahu produk tersebut dari brosur, pamflet serta sosialisasi Bank Muamalat.”¹⁵⁸

Selanjutnya dijelaskan pula oleh Ibu Musni, S. E. I salah satu guru SMPIT Rabbi Radhiyya menjelaskan bahwa:

“Yang saya gunakan adalah produk Tabungan iB Muamalat, dan saya mengetahui produk tersebut pada saat Bank Muamalat melakukan promosi.”¹⁵⁹

Dilanjutkan oleh yaitu Ibu Dwi Chairani M. Ag salah satu guru SDIT Rabbi Radhiyah 02 menjelaskan bahwa:

“Untuk produk jasa saya menggunakan produk ATM Muamalat dan untuk tabungannya saya menggunakan produk tabungan iB Muamalat. Saya mengetahui produk dari *smarphone* dan saya mengikuti promosi juga.”¹⁶⁰

Kemudian dilanjutkan oleh Ibu Rizki Islami, S. E guru pada SDIT Ummatan Wahidah beliau menjelaskan:

“Muamalat adalah Tabungan iB Muamalat dan saya juga menggunakan produk tersebut. Dari Saya mengetahui produk tersebut dari brosur dan dimedia sosial.”¹⁶¹

Dan dilanjurkan oleh guru pada SMP Taman Siswa Curup yaitu dengan Bapak Dadang Suganda, M. Pd beliau menjelaskan:

“Mengenai produk yang saya ketahui adalah produk iB Muamalat, Tabungan iB Hijrah Haji, kebetulan saya menggunakan Tabungan iB Hijrah haji dan saya mengetahui produk tersebut dari brosur.”¹⁶²

Lalu dilanjutkan oleh guru pada SMKS 3 IDHATA Curup yaitu dengan Bapak Irmawan Harahap, S. Pd yaitu:

¹⁵⁸ Ira Susanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

¹⁵⁹ Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁶⁰ Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

¹⁶¹ Rizki Islami, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁶² Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

“Untuk masalah produk yang saya ketahui adalah produk Tabungan iB Muamalat dan saya menggunakan produk tersebut di Bank Muamalat. Dari brosur saya bisa tahu produk-produk Bank Muamalat.”¹⁶³

Dilanjutkan oleh guru pada SDIT BIN BAZ yaitu dengan Ibu Sandiya, S. Pd. I menerangkan sebagai berikut:

“Yang saya ketahui produk di Bank Muamalat adalah iB Muamalat dan Tabungan Haji, untuk saya pribadi saya sudah menjadi nasabah dimana saya menggunakan produk Tabungan iB Muamalat .”¹⁶⁴

Dan dilanjutkan oleh guru pada (SDIT) Khoiru Ummah yaitu dengan Ibu Cut Mertiyati, S. E. I dijelaskan beliau sebagai berikut:

“Yang saya ketahui produk yang ada di Bank Muamalat adalah Tabungan Haji karna orang tua saya menggunakan produk tersebut, bahkan saya sendiri juga nasabah disana jadi saya sama seperti orang tua saya menggunakan produk yang sama.”¹⁶⁵

Jadi, kebanyakan dari guru sekolah swasta banyak yang mengetahui produk Tabungan iB Muamalat, Tabungan iB Hijrah Haji, serta Tabungan iB Hijrah Rencana, mereka mengetahui semua produk ini dari promosi dan brosur, iklan ataupun poster produk Bank Muamalat.

3). Faktor Pengalaman

Adapun pertanyaan yang diberikan peneliti dengan narasumber adalah

¹⁶³ Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020

¹⁶⁴ Sendiyah, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹⁶⁵ Cut Mertiyani, *Wawancara*, Curup 19 Agustus 2020

1. Apakah Bank Muamalat pernah melakukan sosialisasi atau promosi terhadap Bapak/Ibu?

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak informan, salah satunya kepada guru SD Muhammadiyah Curup Ibu Neni Mutami S.Pd menjelaskan bahwa:

“Pernah, pada saat itu Bank Muamalat melakukan sosialisasi pada saat saya berada diluar lingkungan tempat saya mengajar.”¹⁶⁶

Hal tersebut juga disampaikan oleh salah satu guru pada SMP Muhammadiyah 2 Curup oleh Ibu Yuniwati S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Pernah, pada saat itu Bank Muamalat datang kesekolah untuk melakukan sosialisasi.”¹⁶⁷

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT Rabbi Radhiyya yaitu Bapak M. Herlian S. E. I menjelaskan bahwa:

“Pernah, Bank Muamalat langsung datang kesekolah untuk melakukan promosi.”¹⁶⁸

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru pada SMKS 2 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Laila Elizabeth, S. E beliau menjelaskan:

“Pernah, pada saat itu Bank Muamalat langsung datang kesekolah tempat saya mengajar.”¹⁶⁹

¹⁶⁶ Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹⁶⁷ Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

¹⁶⁸ M. Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020

¹⁶⁹ Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SD MIM 14

Talang Ulu yaitu Ibu Ira Susanti, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Pernah pada saat itu saya menghadiri sosialisasi pada saat saya berada diluar lingkungan tempat saya mengajar.”¹⁷⁰

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMPIT Rabbi

Radhiyya yaitu Ibu Musni, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Pernah, pada saat itu Bank datang kesekolah tempat saya mengajar.”¹⁷¹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SDIT Rabbi

Radhiyah 02 yaitu Ibu Dwi Chairani M. Ag menjelaskan bahwa:

“Pernah, pada saat itu Bank Muamalat datang untuk melakukan pengenalan ataupun sosialisasi promosi.”¹⁷²

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMA 1

Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Jeni Indah Pratiwi, S. E menjelaskan bahwa:

“Belum pernah, mereka belum pernah datang untuk melakukan sosialisasi.”¹⁷³

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMK-S 5

Pembangunan yaitu Bapak Wasman Wira Admaja, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Belum pernah, Bank Muamalat tidak pernah melakukan promosi.”¹⁷⁴

¹⁷⁰ Ira Susanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

¹⁷¹ Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁷² Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

¹⁷³ Jeni Indah Pratiwi, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹⁷⁴ Wasman Wira Admaja, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP 1 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Epri Tri Rezeki, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Saya belum pernah ikut menghadiri Bank Muamalat melakukan promosi.”¹⁷⁵

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT Ummatan Wahidah yaitu dengan Ibu Rizki Islami, S. E beliau menjelaskan:

“Saya pernah ikut dan menghadiri sosialisasi dari Bank Muamalat.”¹⁷⁶

Kemudian dilanjutkan oleh guru pada SMP Taman Siswa Curup yaitu dengan Bapak Dadang Suganda, M. Pd beliau menjelaskan:

“Dulu saya pernah menghadiri sosialisasi ataupun promosi Bank Muamalat tetapi pada saat saya berada diluar lingkungan tempat saya mengajar.”¹⁷⁷

Dan dilanjutkan oleh guru SMA Taman Siswa Curup yaitu dengan Ibu Nursaada, S. Pd beliau menjelaskan:

“Saya belum pernah ikut atau hadir pada saat Bank Muamalat melakukan promosi.”¹⁷⁸

Dan dilanjutkan oleh guru SMP 2 PGRI yaitu, Bapak Uci Yudistira, S. Pd. I beliau menjelaskan:

¹⁷⁵ Epri Tri Rezeki, *Wawancara*, Curup 13 Agustus 2020

¹⁷⁶ Rizki Islami, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁷⁷ Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

¹⁷⁸ Nursaada, *Wawancara*, Curup 9 Agustus 2020

“ Saya belum pernah menjumpai Bank Muamalat melakukan promosi baik di sekolah tempat saya mengajar maupun diluar lingkungan sekolah.”¹⁷⁹

Lalu dilanjutkan oleh guru SMKS 6 Pertiwi Curup yaitu dengan Hendri Adrian, S. Pd beliau menjelaskan:

“Belum pernah, sekalipun Bank Muamalat belum pernah melakukan promosi dengan saya baik dilingkungan sekolah maupun diluar lingkungan.”¹⁸⁰

Dilanjutkan oleh guru pada SD Taman Siswa Curup yaitu dengan Ibu Meliyani, S. E beliau menjelaskan:

“Tidak pernah, sebab saya belum pernah menjumpai Bank Muamalat melakukan promosi.”¹⁸¹

Lalu dilanjutkan oleh guru pada SMK 3 IDHATA Curup yaitu dengan Bapak Irmawan Harahap, S. Pd beliau menjelaskan:

“Pernah, saya pernah mengikuti kegiatan Bank Muamalat melakukan promosi pada saat saya berada diluar lingkungan tempat saya mengajar.”¹⁸²

Dilanjutkan oleh guru pada SDIT BIN BAZ yaitu dengan Ibu Sandiya, S. Pd menerangkan sebagai berikut:

“Saya pernah menjumpai atau ikut sosialisasi Bank Muamalat pada saat saya berada diluar lingkungan sekolah tempat saya mengajar.”¹⁸³

Dan dilanjutkan oleh guru pada (SDIT) Khoiru Ummah yaitu dengan Ibu Mertiyati, S. E. I dijelaskan beliau sebagai berikut:

¹⁷⁹ Uci Yudistira, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

¹⁸⁰ Hendri Adrian, *Wawancara*, Curup 8 Agustus 2020

¹⁸¹ Meliyani, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

¹⁸² Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020

¹⁸³ Sendiya, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

“Pernah, pada saat itu Bank Muamalat melakukan kunjungan datang kesekolah tempat saya mengajar mereka melakukan sosialisasi ataupun promosi.”¹⁸⁴

Kemudian dilanjutkan oleh guru pada SD Tarbiyah Curup yaitu Ibu Eni Puspita, S. Pd dijelaskan beliau sebagai berikut:

“Belum pernah sama sekali saya mengikuti promosi ataupun sosialisasi.”¹⁸⁵

Jadi dapat disimpulkan, fakta yang peneliti dapat dilapangan dari jumlah kriteria informan yang peneliti wawancara hanya beberapa sekolah yang pernah Bank Muamalat melakukan sosialisasi atau promosi terhadap guru pada sekolah swasta. Dan sebagian guru yang lainnya belum pernah ikut atau menghadiri sosialisasi ataupun promosi Bank Muamalat.

4). Faktor Minat

Adapun pertanyaan yang diberikan peneliti dengan narasumber adalah:

1. Apa alasan Bapak/Ibu memilih produk tersebut sehingga Bapak/Ibu berminat menggunakan produk tersebut?

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak informan, salah satunya guru SD Muhammadiyah 5 Curup Ibu Neni Mutami S.Pd menjelaskan bahwa :

¹⁸⁴ Cut Mertiyani, *Wawancara*, Curup 19 Agustus

¹⁸⁵ Eni Puspita, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

“Alasan saya adalah dengan memilih Bank Muamalat dan menggunakan tabungan tersebut adalah bagian dari kewajiban kita sebagai umat islam untuk menabung dengan syariat islam. Dan juga tidak ada riba atau bunga didalamnya.”¹⁸⁶

Hal tersebut juga disampaikan oleh salah satu guru pada SMP Muhammadiyah 2 Curup oleh Ibu Yuniwati S. Pd. I menjelaskan bahwa:

“Alasan saya dengan menggunakan produk tersebut sangat mudah sekali tidak sulit setoran awal bisa lima puluh ribu rupiah dan seratus ribu rupiah, dan kita juga bisa menggunakan tabungan yang berbasis syariah.”¹⁸⁷

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT Rabbi Radhiyya yaitu Bapak M. Herlian S. E. I menjelaskan bahwa:

“Alasan saya adalah ketika menggunakan produk tersebut sudah mengikuti anjuran pada agama kita mengikuti ajaran syariah serta produk tersebut adalah sarana tempat kami untuk mengambil gaji, serta dibagian potongannya kecil.”¹⁸⁸

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru pada SMKS 2 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Laila Elizabeth, S. E beliau menjelaskan:

“Alasan saya menggunakan produk tersebut adalah saldo minimumnya hanya dua puluh lima ribu rupiah saja sangat hemat sekali. Serta tidak adanya riba.”¹⁸⁹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SD MIM 14 Talang Ulu yaitu Ibu Ira Susanti, S. Pd menjelaskan bahwa:

¹⁸⁶ Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹⁸⁷ Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

¹⁸⁸ M. Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020

¹⁸⁹ Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020

“Alasan saya adalah dengan produk tersebut saya bisa menggunakan produk yang berbasis syariah serta hemat. Dan tidak ada potongan yang besar.”¹⁹⁰

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMPIT Rabbi

Radhiyya yaitu Ibu Musni, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Alasan saya adalah dengan produk tersebut sangat membantu saya dalam proses penggajian dan produknya syariah. Serta tidak adanya riba didalamnya.”¹⁹¹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SDIT Rabbi

Radhiyah 02 yaitu Ibu Dwi Chairani M. Ag menjelaskan bahwa:

“Alasan saya menggunakan produk tersebut adalah sangat membantu kami dalam proses penggajian dan sangat hemat serta menggunakan produk tabungan yang berbasis syariah.”¹⁹²

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT

Ummatan Wahidah yaitu dengan Ibu Rizki Islami, S. E beliau menjelaskan:

“Alasan saya adalah pada saat menggunakan produk tersebut saya sudah mengikuti anjuran syariat islam. Dan terbebas dari riba.”¹⁹³

Kemudian dilanjutkan oleh guru pada SMP Taman Siswa

Curup yaitu dengan Bapak Dadang Suganda, M. Pd beliau menjelaskan:

Alasan saya menggunakan produk tersebut adalah hemat, tidak susah dan sesuai dengan syariah. Tidak adanya bunga bank didalamnya ”¹⁹⁴

¹⁹⁰ Ira Susanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

¹⁹¹ Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁹² Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

¹⁹³ Rizki Islami, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

¹⁹⁴ Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

Lalu dilanjutkan oleh guru pada SMK 3 IDHATA Curup yaitu dengan Bapak Irmawan Harahap , S.Pd yaitu:

“Alasan saya menggunakan produk tersebut karena saya merasa pada saat saya menggunakan produk tersebut saya merasa saya sudah menjalankan sesuai dengan syariat islam dengan menabung pada bank syariah.”¹⁹⁵

Dilanjutkan oleh guru pada SDIT BIN BAZ yaitu dengan Ibu Sandiya, S. Pd menerangkan sebagai berikut:

“Alasan saya adalah ketika kita berniat untuk hijrah maka kita menggunakan produk yang dianjurkan oleh syariat islam, dan sekarang saya sedang dalam fase hijrah yaitu menabung pada bank syariah.”¹⁹⁶

Dan dilanjutkan oleh guru pada (SDIT) Khoiru Ummah yaitu dengan Ibu Cut Mertiyati, S. E. I dijelaskan beliau sebagai berikut:

“Alasan saya ketika menggunakan produk iB Hijrah Haji dapat merasa lebih tenang menggunakan bank yang sesuai dengan syariat islam dan anjuran islam, ketika saat menjalankan ibadah Haji merasa tenang.”¹⁹⁷

Jadi dari beberapa guru dari kriteria informan yang terdiri dari perwakilan guru SD, perwakilan latar belakang pendidikan, pengelompokan guru, perwakilan usia dan etnik suku mengatakan bahwa produk yang mereka gunakan sesuai dengan syariat islam dan sangat mudah dalam bertransaksi, hemat dan membantu dalam proses penggajian.

5). Faktor Suasana Hati

¹⁹⁵ Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020

¹⁹⁶ Sendiyah, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹⁹⁷ Cut Mertiyani, *Wawancara*, Curup 19 Agustus 2020

Adapun pertanyaan yang diberikan peneliti kepada narasumber adalah:

1. Apa alasan Bapak/Ibu tidak menjadi nasabah Bank Muamalat?

Berdasarkan hasil yang telah dilakukan kepada pihak informan, salah satunya wawancara kepada salah satu guru SMA 1 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Jeni Indah Pratiwi, S. E menjelaskan bahwa:

“Alasan saya adalah bahwa saya tidak mengetahui apa saja produk-produk yang ada di Bnak Muamalat dan kurang paham apa saja pembiayaan yang ada disana.”¹⁹⁸

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMK-S 5 Pembangunan yaitu Bapak Wasman Wira Admaja, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Alasan saya tidak menjadi nasabah Bank Muamalat adalah saya kurang mendalami tentang bank syariah kebetulan saya sudah menjadi nasabah di bank lain.”¹⁹⁹

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru SMP 1 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Epri Tri Rezeki, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Alasan saya tidak menjadi nasabah Bank Muamalat adalah saya sudah menggunakan produk dan bekerjasama dengan bank lain.”²⁰⁰

Dan dilanjutkan oleh guru SMA Taman Siswa Curup yaitu dengan Ibu Nursaada, S. Pd beliau menjelaskan:

¹⁹⁸ Jeni Indah Pratiwi, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

¹⁹⁹ Wasman Wira Admaja, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

²⁰⁰ Epri Tri Rezeki, *Wawancara*, Curup 13 Agustus 2020

“Alasan saya tidak menjadi nasabah Bank Muamalat adalah saya jarang menjumpai bank tersebut dan saya sudah menjadi nasabah pada bank lain.”²⁰¹

Dan dilanjutkan oleh guru SMP 2 PGRI yaitu, Bapak Uci Yudistira, S. Pd. I beliau menjelaskan:

“Alasan saya tidak menjadi nasabah Bank Muamalat adalah saya sudah menjadi nasabah pada bank lain.”²⁰²

Lalu dilanjutkan oleh guru SMKS 6 Pertiwi Curup yaitu dengan Hendri Adrian, S. Pd beliau menjelaskan:

“Alasan saya tidak menjadi nasabah Bank Muamalat adalah kurang memahami tentang bank tersebut dan saya sudah menjadi nasabah di bank lain.”²⁰³

Dilanjutkan oleh guru pada SD Taman Siswa Curup yaitu dengan Ibu Meliyani, S. E beliau menjelaskan:

“Alasan saya tidak menjadi nasabah Bank Muamalat adalah saya kurang paham dengan produknya bagaimana saya mau menjadi nasabah produknya saja saya tidak tahu.”²⁰⁴

Kemudian dilanjutkan oleh guru pada SD Tarbiyah Curup yaitu Ibu Eni Puspita, S. Pd dijelaskan beliau sebagai berikut:

“Alasan saya tidak menjadi nasabah Bank Muamalat adalah saya sudah menjadi nasabah pada bank lain.”²⁰⁵

Jadi, dari 20 kriteria informan hanya 8 guru yang tidak menjadi nasabah Bank Muamalat, alasannya adalah pertama, sudah menjadi nasabah di bank lain, kedua mereka tidak pernah mengikuti

²⁰¹ Nursaada, *Wawancara*, Curup 9 Agustus 2020

²⁰² Uci Yudistira, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

²⁰³ Hendri Adrian, *Wawancara*, Curup 8 Agustus 2020

²⁰⁴ Meliyani, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

²⁰⁵ Eni Puspita, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020

atau menghadiri sosialisasi Bank Muamalat dikarenakan Bank Muamalat tidak pernah sosialisasi atau promosi terhadap mereka.

b. Faktor Eksternal yang Mempengaruhi Persepsi

Berikut beberapa faktor-faktor yang ada pada faktor eksternal yang mempengaruhi persepsi:

- 1). Faktor eksternal yang mempengaruhi persepsi**
- 2). Ukuran dan penempatan dari obyek atau stimulus**
- 3). Warna dari obyek-obyek**

Adapun pertanyaan yang dibeikan oleh peneliti kepada narasumber adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menurut Bapak/Ibu tentang pelayanan promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat?
2. Menurut Bapak/Ibu apakah kelebihan yang dimiliki Bank Muamalat pada saat melakukan promosi?
3. Apakah Bapak/Ibu tahu apa yang menjadi ciri khas dari promosi Bank Muamalat?

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak informan, salah satunya kepada guru SD Muhammadiyah 5 Curup Ibu Neni Mutami S. Pd:

“Menurut saya pelayanan promosi yang diberikan oleh Bank Muamalat adalah baik, kelebihanannya pada saat promosi mereka sangat kompeten dalam menjelaskan produk, ciri khasnya adalah dengan tutur kata yang sopan serta pakaian yang sopan dan rapih serta selalu bisa meyakinkan nasabah dengan produknya.”²⁰⁶

²⁰⁶ Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

Hal tersebut juga disampaikan oleh salah satu guru pada SMP

1 Muhammadiyah Curup Ibu Yuniwati S.Pd.I menjelaskan bahwa:

“Pelayanan yang diberikan Bank Muamalat sangat baik sekali sebab kelebihan serta ciri khas Bank Muamalat adalah mereka datang dengan pakaian yang sopan, mereka menjelaskan dengan baik mudah dimengerti serta yang saya alami ketika mereka melakukan promosi adalah mereka memberikan hadiah kepada nasabah pertama pada saat sudah sosialisasi.”²⁰⁷

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT Rabbi

Radhiyya yaitu Bapak M. Herlian S. E. I menjelaskan bahwa:

“Pelayanannya sangat baik mereka memnjelaskan dengan baik, tepat, kelebihan dan ciri khasnya adalah mereka memberikan keunikan-keunikan pada saat mereka promosi, serta ciri khasnya mereka memberikan bingkisan atau hadiah pada nasabah pertama pada saat promosi dan mereka memberikan ilmu-ilmu yang belunkita ketahui.”²⁰⁸

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru pada SMKS

2 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Laila Elizabeth, S. E beliau menjelaskan:

“Pelayanan yang diberikan baik sehingga kita merasa puas dan kelebihan dari promosi adalah mereka menjelaskan dengan baik dan dikirimkannya orang yang kompeten dalam mensosialisasikan atau promosi Bank Muamalat. Serta ciri khasnya adalah ketika akhir acara promosi mereka memberikan bingkisan kepada sekolah yang disosialisasi dan memberikan bingkisan hadiah untuk nasabah pertama.”²⁰⁹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SD MIM 14

Talang Ulu yaitu Ibu Ira Susanti, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Kelebihannya mereka adalah orang yang kompeten orang yang berhasil mencari nasabah yang baru serta ciri khasnya mereka

²⁰⁷ Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

²⁰⁸ M. Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020

²⁰⁹ Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020

memberikan hadiah dan cara mereka baik sekali dalam menjelaskan.”²¹⁰

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMPIT Rabbi

Radhiyya yaitu Ibu Musni, S. E. I menjelaskan bahwa:

“Pelayanan yang sangat baik serta kelebihanannya mereka berhasil menarik hati para peserta untuk menjadi nasabahnya. Dan juga berhasil dalam mencapai targetnya untuk promosikan produknya serta aplikasi-aplikasi yang diberikan. ciri khasnya adalah mereka mengajarkan aplikasi dengan baik mudah dimengerti dan sangat gampang serta ada kejutan-kejutan buat nasabah yang baru.”²¹¹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SDIT Rabbi

Radhiyah 02 yaitu Ibu Dwi Chairani M. Ag menjelaskan bahwa:

“Pelayanan yang diberikan Bank Muamalat sangat baik serta, kelebihanannya mereka adalah orang yang kompeten dalam *marketing* dan berhasil mencari nasabah yang baru dan menabung di Bank Muamalat serta ciri khasnya mereka memberikan hadiah dan cara mereka sangat bagus sekali dalam menjelaskan.”²¹²

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT

Ummatan Wahidah yaitu dengan Ibu Rizki Islami, SE beliau menjelaskan:

“Pelayanannya sangat baik, kelebihanannya mereka bisa menjelaskan dengan baik dan mereka selalu berhasil menarik nasabah-nasabah baru sehingga ciri khas mereka bisa menarik simpati serta memberikan kejutan-kejutan.”²¹³

Kemudian dilanjutkan oleh guru SMP Taman Siswa Curup

yaitu dengan Bapak Dadang Suganda, M. Pd beliau menjelaskan:

²¹⁰ Ira Susanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

²¹¹ Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

²¹² Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

²¹³ Rizki Islami, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

“Menurut saya pelayanan promosi yang diberikan oleh Bank Muamalat itu sangat baik sebab mulai dari cara penjelasannya serta serta pakaiannya sangat mencerminkan bahwa itu benar-benar Bank syariah. Kelebihannya adalah yang pertama, cara pembukaan salam, kedua cara berpakaian, ketiga cara menyampaikan dengan bagus dan mudah dimengerti. Yang menjadi ciri khas pada saat mereka melakukan promosi adalah mereka selalu memberikan hal-hal yang menarik untuk nasabahnya.”²¹⁴

Lalu dilanjutkan oleh guru pada SMKS 3 IDHATA Curup yaitu dengan Bapak Irmawan Harahap, S. Pd beliau menjelaskan:

“Pada saat melakukan promosi pelayanan mereka baik sekali sebab dengan tutur kata yang baik serta penjelasan dengan sebaik mungkin membuat kita cepat menyerap ilmu yang diberikan Bank Muamalat. Kelebihannya serta ciri khasnya adalah cara mereka menjelaskannya dengan tepat dan sangat menarik.”²¹⁵

Dilanjutkan oleh guru pada SDIT BIN BAZ yaitu dengan Ibu Sandiya, S. Pd menerangkan sebagai berikut:

“Pelayanan yang diberikan sangat baik sehingga kami mudah untuk mengenal produk-produk yang telah dijelaskan. Kelebihannya adalah mereka datang dengan cara yang baik dan menjelaskan dengan mudah dipahami serta pakaian yang sopan. Ciri khas dari promosi mereka adalah mereka memberikan bingkisan atau hadiah pada akhir acara kepada nasabah barunya.”²¹⁶

Dan dilanjutkan oleh guru pada (SDIT) Khairu Ummah yaitu dengan Ibu Cut Mertiyati, S. E. I dijelaskan beliau sebagai berikut:

“Sangat baik sebab dengan pelayanan yang baik membuat hati para calon nasabah ingin menabung atau bekerja sama dengan Bank Muamalat. Kelebihannya adalah pada saat mereka datang untuk melakukan promosi dengan pakaian yang sopan dan diturunkannya orang-orang yang berkompeten dalam mengsosialisasi atau promosikan produknya. Yang menjadi ciri khas adalah pada saat

²¹⁴ Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

²¹⁵ Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020

²¹⁶ Sendiyah, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

promosi mereka memberikan arahan yang sangat meyakinkan calon nasabah serta tutur kata yang sopan.”²¹⁷

Dapat disimpulkan menurut para guru pada sekolah swasta tentang pelayan promosi Bank Muamalat adalah baik dan sangat baik, kelebihanannya adalah mereka bisa menarik simpati serta bisa meyakinkan calon nasabah, serta tutur kata yang baik, cara pakaian yang sopan. Ciri khasnya adalah mereka sering memberikan bingkisan ataupun hadiah pada akhir promosi.

4). Keunikan dan kekontrasan stimulus

Adapun pertanyaan yang dibeikan oleh peneliti kepada narasumber adalah sebagai berikut:

1. Menurut Bapak/Ibu apa bedanya strategi promosi Bank Muamalat dengan Bank lainnya?

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada pihak informan, salah satunya kepada guru SD Muhammadiyah 5 Curup Ibu Neni Mutami S.Pd :

“Bedanya strategi promosi Bank Muamalat dengan bank lainnya adalah menurut saya sama-sama memperkenalkan produk kepada masyarakat tetapi Bank Muamalat memilih nilai lebih sehingga orang tertarik menabung disana.”²¹⁸

Hal tersebut juga disampaikan oleh salah satu guru pada SMP Muhammadiyah 2 Curup oleh Ibu Yuniwati S. Pd. I menjelaskan bahwa:

²¹⁷ Cut Mertiyani, *Wawancara*, Curup 19 Agustus 2020

²¹⁸ Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

“Bedanya strategi promosi Bank Muamalat dengan bank lainnya adalah jika Bank Muamalat itu menjelaskan cara pemasaran dan produk yang baik dan menjelaskan produk yang menggunakan syariah jika bank lain mungkin tidak sedetail Bank Muamalat.”²¹⁹

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT Rabbi

Radhiyya yaitu Bapak M. Herlian S.E.I menjelaskan bahwa:

“Bedanya strategi promosi Bank Muamalat dengan bank lainnya adalah jika Bank Muamalat biasanya mengenalkan produk yang berdasarkan syariah dan jika bank konvensional mereka tidak ada produk yang berdasarkan syariah.”²²⁰

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru pada SMKS-2 Muhammadiyah Curup yaitu Ibu Laila Elizabeth, S. E beliau menjelaskan:

“Perbedaan strategi Bank Muamalat dengan bank lainnya adalah Bank Muamalat menjelaskan produk-produk tanpa adanya riba, tetapi jika bank lainnya adalah mereka menjelaskan produk mereka dengan menggunakan bunga.”²²¹

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SD MIM 14

Talang Ulu yaitu Ibu Ira Susanti, S. Pd menjelaskan bahwa:

“Perbedaan strategi Bank Muamalat dengan bank lainnya adalah Bank Muamalat menjelaskan lebih tegas dan mereka bisa menarik nasabah baru dengan begitu cepatnya, jika bank konvensional mereka menjelaskan dengan baik juga tapi mereka tidak adanya produk yang berdasarkan syariah.”²²²

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SMPIT Rabbi

Radhiyya yaitu Ibu Musni, S.E.I menjelaskan bahwa:

²¹⁹ Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

²²⁰ M. Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020

²²¹ Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020

²²² Ira Susanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020

“Perbedaan strategi Bank Muamaat dengan bank lainnya adalah jika Bank Muamalat adalah Bank syariah dan jika bank konvensional adalah tidak berdasarkan syariah jadi strategi promosi mereka beda-beda dengan cara mereka masing-masing.”²²³

Selanjutnya dijelaskan juga oleh salah satu guru SDIT Rabbi Radhiyah 02 yaitu Ibu Dwi Chairani M. Ag menjelaskan bahwa:

“Perbedaan strategi Bank Muamaat dengan bank lainnya adalah jika Bank Muamalat mereka mempromosikan dengan cara mengenalkan produk tetapi sambil dakwah bahwa produk yang halal produk yang berdasarkan syariah mengajak orang menabung sesuai dengan syariat islam. Jika bank konvensional mereka tidak menjelaskan produk halal, haram tapi mereka menjelaskan bunga yang akan diberikan kepada calon nasabahnya.”²²⁴

Selanjutnya dijelaskan oleh salah satu guru pada SDIT Ummatan Wahidah yaitu dengan Ibu Rizki Islami, S. E beliau menjelaskan:

“Perbedaan strategi Bank Muamaat dengan bank lainnya adalah jika Bank Muamlat mereka mempromosikan dengan baik dan memberi ilmu yang baik dan ilmu yang baru untuk orang awam, dan jika bank lainnya mereka tidak menjelaskan secara mendalam hanya saja mereka menjelaskan produk dan bunga.

Kemudian dilanjutkan oleh guru pada SMP Taman Siswa Curup yaitu dengan Bapak Dadang Suganda, M. Pd beliau menjelaskan:

“Perbedaan strategi Bank Muamalat dengan bank lainnya adalah jika Bank Muamalat mereka menjelaskan produk ataupun mengenalkan produk mereka dengan secara syariah dan memeberihkan pemahaman tentang riba dan jika Bank lainnya tidak

²²³ Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020

²²⁴ Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020

menjelaskan hal tersebut mereka hanya menjelaskan tentang produk mereka saja.”²²⁵

Lalu dilanjutkan oleh guru pada SMKS 3 IDHATA Curup yaitu dengan Bapak Irmawan Harahap, S. Pd beliau menjelaskan:

“Perbedaan strategi Bank Muamalat dengan bank lainnya menurut saya adalah jika strategi Bank Muamalat itu mengenalkan atau memberikan ilmu baru kepada masyarakat dengan cara berdakwah memperkenalkan produk yang berdasarkan syariah. Dan biasanya bank lainnya tidak menjelaskan seperti yang dilakukan Bank Muamalat mereka menjelaskan produk dan bunga.”²²⁶

Dilanjutkan oleh guru pada SDIT BIN BAZ yaitu dengan Ibu Sandiya, S. Pd menerangkan sebagai berikut:

“Perbedaan strategi Bank Muamalat dengan bank lainnya adalah strategi atau cara orang mengenalkan produk berbeda-beda namanya aja mencari nasabah, Bank Muamalat jarang kita jumpai mempromosikan dengan memberikan hadiah hanya sesekali aja, jika Bank konvensional biasanya jika mereka sudah sosialisasi banyak kejutan yang didapat oleh calon nasabahnya.”²²⁷

Dan dilanjutkan oleh guru pada (SDIT) Khoiru Ummah yaitu dengan Ibu Cut Mertiyati, S. E. I dijelaskan beliau sebagai berikut:

“Perbedaan strategi Bank Muamalat dengan Bank lainnya adalah jika Bank Muamalat mempromosikan atau mengenalkan produk dengan berdasarkan syariah dan memberikan arahan riba dan tidak ribanya suatu tabungan kita, dan Bank lainnya mereka tidak menjelaskan sedetail mungkin hanya saja menjelaskan produk dan beriming-iming keuntungan.”²²⁸

Berdasarkan wawancara yang sudah peneliti lakukan bahwa dapat disimpulkan perbedaannya adalah strategi promosi Bank

²²⁵ Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020

²²⁶ Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020

²²⁷ Sendiya, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020

²²⁸ Cut Mertiyani, *Wawancara*, Curup 19 Agustus 2020

Muamalat dengan mengenalkan produk berdasarkan syariah dan memberikan arahan tentang riba dan tidak ribanya suatu tabungan, sedangkan bank lainnya tidak menjelaskan secara mendalam hanya saja mereka menjelaskan produk dan fokus pada bunga.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Beikut beberapa kesimpulan dari peneliti adalah:

1. Persepsi guru sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong dilihat dari kerja sama dengan Bank Muamalat melalui strategi promosi

Adapun dilihat persepsi berdasarkan aspek maka dapat disimpulkan bahwa semua guru sekolah swasta pernah mendengar promosi Bank Muamalat dan mereka mengatakan cukup paham tentang promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat terhadap mereka, serta perasaan yang dirasakan oleh guru adalah kebanyakan mengatakan senang dan mengatakan yakin untuk bekerja sama dengan Bank Muamalat.

2. Faktor-faktor persepsi tentang kerja sama antara Bank Muamalat dengan guru sekolah swasta melalui strategi promosi pemasaran produk

- a. Faktor pengetahuan tentang apa saja jenis-jenis produk Bank Muamalat

Kebanyakan dari guru sekolah swasta mereka mengetahui produk Tabungan iB Muamalat, Tabungan iB Hijrah Haji, serta Tabungan iB Hijrah Rencana, mereka mengetahui semua produk ini dari promosi dan brosur, iklan ataupun poster produk Bank Muamalat.

- b. Faktor pelayanan promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat

Adapun pelayanan yang diberikan Bank Muamalat terhadap guru sekolah swasta adalah memberikan pelayanan yang baik dan yang terbaik bagi nasabahnya karena kenyamanan dan pelayanan adalah suatu yang terpenting pada saat promosi

B. Saran

1. Guru pada sekolah swasta di Kabupaten Rejang Lebong

Untuk para guru pada sekolah swasta lebih ditingkatkan lagi tentang pemahamannya tentang strategi promosi Bank Muamalat karena seorang guru akan memberikan contoh yang baik bagi banyak orang baik dilingkungan tempat mengajar maupun diluar lingkungan. Dan untuk para guru yang belum mendalami tentang Bank Muamalat mohon ditingkatkan lagi sebab didalam produk Bank Muamalat terdapat produk syariah kita sebagai orang yang beragama islam harus mengikuti ajaran-ajaran yang berdasarkan syariah.

- ### 2. Kepada pihak Bank Muamalat agar lebih baik lagi memberikan pengetahuan tentang produk yang berdasarkan syariah karena jika kita berhasil menambah nasabah sama halnya kita telah membawa orang tersebut kejalan yang benar, serta lebih ditingkatkan lagi mengenai mendatangi sekolah-sekolah swasta yang ada di Kabupaten Rejang Lebong untuk mempromosikan produk karena bagaimana orang mau bergabung jika produknya saja orang tidak tahu.
- ### 3. Kepada pembaca agar dapat dijadikan sebagai tambahan dalam memperoleh ilmu pengetahuan terhadap strategi promosi Bank Muamalat .

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Ifham, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, Cet-1,2010.
- Apriyanto Kely , *Wawancara*, Curup 23 Januari 2020.
- Apriyanto Reno, “*Persepsi Pegawai Negeri Sipil Kantor Kementerian Agama Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Produk Pembiayaan Bank Syariah Di Rejang Lebong*”. Skripsi: STAIN Curup, 2017.
- Atmodiwiro Sobagio, Manajemen Pendidikan, *Dasar-Dasar Pendidikan*, Vol. 3, No. 1, 2016.
- Bank Muamalat Indonesia, www.bankmuamalat.co.id/bank-muamalat, 29 Januari 2020.
- Bayhaki Muhamad, *Persepsi Petani Kopi Terhadap Lembaga Keuangan Syariah Di Kecamatan Bermani Ilir Kabupaten Kepahiang*. Skripsi. Fak. Syariah Dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2016.
- Bungi Burhan, *Analisi Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Byrne & A. Robert, Baron, *Psikologi sosial*, Jakarta: Erlangga, 2004.
- Cut Mertiyan, *Wawancara*, Curup 19 Agustus 2020.
- Dadang Suganda, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020.
- David R Fred, *Manajemen Strategi Konsep*, Jakarta: Prenhalindo, 2002.
- Dioma, *Service Marketing Strategy*, Malang: Penerbit Dioma, 2016.
- Dkk Tirtarahardja, *Pengantar Pendidikan* , Jakarta: PT Renika Cipta, 2000.
- Dwi Chairani, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020.
- Epri Tri Rezeki, *Wawancara*, Curup 13 Agustus 2020.
- Firmana Sheisar Moch, *Analisis Tingkat Kinerja Guru Tetap Yayasan (GTY) dan Guru Tidak Tetap (GTT) Di SMK Swasta Sekota Malang*, Vol. 5, No. 1, 2018.
- Gulo & Kartono Kamus Psikologi, Bandung : Pionir Jaya, 2003.
- Hamdani A dan Lupiyoadi Rambat, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta: Salemba Empat, 2008.

Hamdani, *Dasar-Dsar Kepemimpinan*, Bandung: CV PUSTAKA SETIA, 2011.

Hartati Lenli , *wawancara*, Curup 28 Januari 2020.

Hasbullah, *Dasar-Dasar Ilmu Pendidikan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015.

Hendri Adrian, *Wawancara*, Curup 8 Agustus 2020.

Ira Susanti, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020.

Irmawan Harahap, *Wawancara*, Curup 14 Agustus 2020.

Jeni Indah Pratiwi, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020.

Joseph Devito. A, *Komunikasi Antar Manusia Kuliah Dasar*, Jakarta: Profesional Books, 2003.

Kasmir, *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*, Jakarta: PT Raja Grapindo Persada, 2014.

Kely Apriyanto, *wawancara*, Curup 23 Januari 2020.

Laila Elizabeth, *Wawancara*, Curup 10 Agustus 2020.

Lebong Rejang, *Profil Rejang Lebong*, www.rejanglebongkab.go.id, 29 Maret 2020.

M. Jumali, dkk, *Landasan Pandidikan*, Surakarta: MUP, 2008

M.Herlian, *Wawancara*, Curup 18 Agustus 2020.

Maharani, *Wawancara*, tanggal 28 Januari 2020.

Majid Abdul, *Strategi Pembelajaran*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017.

Meliyani, *Wawancara*, Curup 15 Agustus 2020.

Musni, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020.

Neni Mutami, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020.

Nursaada, *Wawancara*, Curup 9 Agustus 2020.

Priyanto Dedi, “*Persepsi Pimpinan Cabang Persatuan Tarbiyah Islamiyah (Tarbiyah Perti) Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Perbankan Syariah*”. Skripsi: IAIAN Curup, 2019.

Putri Brigita, *Manajemen Pendidikan, Strategi Pemasaran Sekolah Menengah Atas Swasta Berasrama Di Kabupaten Semarang*, Vol. 3, No. 1, 2016.

- Rangkuti, *Strategi Dan Kebijakan Usaha*, Jakarta: Bumi Askara, 2004.
- Regi, *Wawancara*, Curup 12 Febuari 2020.
- Rejang Lebong, *Profil Rejang Lebong*, www.rejanglebongkab.go.id, 29 Maret 2020.
- Ridwan, *Metode Dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*, Bandung:Alfabeta, 2009.
- Rizki Islami, *Wawancara*, Curup 16 Agustus 2020.
- Sanediyah, *Wawancara*, Curup 11 Agustus 2020.
- Soemanto Wasty, *Pendidikan Wiraswasta*, Jakarta: BUMI ASKARA, 1999.
- Sudaryono, *Metode Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Suhani, *Analisis Persepsi Dan Preferensi Masyarakat Pesantren Terhadap Bank Syariah (Pekanbaru: UIN Sultan Syarif Kasim Riau)*, Edisi 13 vol. 1, No. 3, 2017.
- Suharsaputra Uhar. Dr, *Administrasi Pendidikan*, Bandung: PT Refika Aditama, 2013.
- Sumarni Murti, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Liberty, 2002.
- Sumitro Warkum, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga –Lembaga Terkait (BAMUI, Takaful dan Pasar Modal Syariah) di Indonesia*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2004.
- Tantono Roland, *Strategi Baznas Dalam Meningkatkan Penerimaan Zakat Perdagangan Di Kabupaten Kepahiang (Studi Kasus Di Kelurahan Pasar Ujung)*, (Fak. Syariah Dan Ekonomi Islam IAIN Curup, 2019).
- Tatang. Drs, *Manajemen Pendidikan Berbasis Sekolah*, Bandung: Pustaka Setia, 2015.
- Triwiyanto Teguh, *Pengantar Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2017.
- Uci Yudistira, *Wawancara*, Curup 17 Agustus 2020.
- Umam Khaerul dan Sutanto Herry, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: CV Pustaka Setia 2013.
- Umar Husein, *Strategic Manajemen In Action*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008.
- Usmara Usi, *Pemikiran Kreatif Pemasaran*, Yogyakarta: Amara Book,2008.
- Wasid Iskandar, *Strategi Pembelajaran Bahasa*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2015.

Wasman Wira Admaja, *Wawancara*, Curup 08 Agustus 2020.

Wijaya Jenu, *Marketing Manajemen Pendekatan Nilai-Nilai Pelanggan*, Surabaya: Bayumedia, 2003.

Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014.

Yuniwati, *Wawancara*, Curup 12 Agustus 2020.

**L
A
M
P
I
R
A
N**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. A.K. Gani, No. 01 Kode Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Hp. 082186121778 Curup 39119
Website / Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, fakultas syariah dan ekonomi islam iain curup.blogspot.com

FORMULIR PENGAJUAN JUDUL PROPOSAL SKRIPSI

Nama : NIKE AYU KRISTINA

NIM : 16631083

1. Judul yang Diusulkan

No	Judul Proposal Skripsi	Keterangan
1	<u>Pengaruh marketing mix terhadap minat menabung di Bank syariah pada Masyarakat Desa Sumber Bening.</u>	<u>[Signature]</u>
2	<u>Take over Nasabah Gadai Emas di (Pegadaian Curup).</u>	

2. Usulan Dosen Pembimbing

Pembimbing I	
Pembimbing II	

Curup, 06.10.2019

(NIKE AYU KRISTINA)
NIM. 16631003

Dosen yang Menyetujui

1	<u>Dr. Muhammad Istan, SE.M.Pel., MM.</u>	<u>[Signature]</u>
2	<u>Soleha</u>	<u>[Signature]</u>
3	<u>Khairul Umam Khudori, M.E.I</u>	<u>[Signature]</u>
4		

Catatan:

1. Setiap mahasiswa wajib mengajukan minimal 2 (dua) judul
2. Dosen pembimbing yang diajukan bukan pembimbing akademik
3. Dosen pembimbing yang diajukan hanya bersifat usulan
4. Apabila terjadi kesamaan judul antara mahasiswa maka yang disetujui adalah yang pertama kali mengajukan
5. Judul yang disetujui oleh minimal 3 dosen, yang terdiri dari:
 - Dosen pembimbing akademik
 - Dosen perbankan syariah
 - Ketua prodi perbankan syariah (jika ketua prodi sama dengan dosen pembimbing akademik, maka ganti dengan dosen perbankan syariah)



BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor: /In.34/FS.02 PP.00.9 01/2020

Pada hari ini Rabu Tanggal 22 Bulan Januari Tahun 2020 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas:

Nama : Nisa Ayu Kristina / 16631083
 Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah / Syariah & Ekonomi Islam
 Judul : Pengaruh Marketing Mix terhadap Minat Menabung di bank syariah pada desa Sukra Karang

Organ Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : Nisa Marni
 Calon Pmbb I : Mohriqal, M.A
 Calon Pmbb II : M. Sahri M.Si, Jauhaludin, Rahmat, M.A

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Untuk melihat pengaruh maka harus ada atau pernah berpromosi / Terpapar Marketing Mix akan dengan hasil sukses atau sebaliknya
2. Mengubah ke kualitas
3. Pengaruh tidak dapat dilihat hanya sekedar promosi
4. Terpapar salah satu bank BSM / Murni agar fokus pada satu objek yang diteliti
5. Tidak banyak masalah namun di mesin yang sudah diketahui penulisan email untuk diperbaiki

Berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 15 bulan Februari tahun 2020, apabila sampai pada hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 15 bulan Februari tahun 2020, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gagal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 22 Januari 2020

Moderator

Nisa Marni S

Calon Pembimbing II

M. Sahri M.Si, Jauhaludin, RAHMA
 NIP.

Calon Pembimbing I
M.A
 NIP.

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Nomor : 176/In.34/FS/PP.00.9/02/2020

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

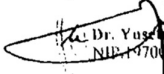
- Menimbang** : 1. bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk Dosen Pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. bahwa saudara yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat** : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: B.11/3/15447, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2018-2022;
8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor : 0050/In.34/2/KP.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** : Menunjuk saudara:
Pertama : 1. Negerizal, M.Ag NIP. 197711052009011007
2. Jamaludin Ral-mat, MA NIP. -
- Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:
- NAMA** : Nike Ayu Kristina
NIM : 16631083
PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syari'ah/Syari'ah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : Strategi Promosi Bank Muamalat KCP Curup pada Sekolah Swasta di Kabupaten Rejang Lebong
- Kedua** : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
Ketiga : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
Keempat : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
Kelima : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
Keenam : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : CURUP
Pada tanggal : 13 Februari 2020

Dekan,


Dr. Yusuf M. Ag
NIP. 197012021998031007

- Tembusan :**
1. Pembimbing I dan II
 2. Bendahara IAIN Curup
 3. Kabag TU IAIN IAIN Curup
 4. Kepala Perpustakaan IAIN Curup
 5. Yang bersangkutan



PEMERINTAH KABUPATEN REJANG LEBONG
DINAS PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
Jalan S.Sukowati No.55 Curup 39114 Telp.(0732) 21457 Fax.(0732)23942
email: dikbud.rejang.lebong@gmail.com

REKOMENDASI

Nomor: 000/ 379 /Set.3.Dikbud/2020

**TENTANG
PELAKSANAAN PENELITIAN**

Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor: 64 Tahun 2011 Tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian dan menindaklanjuti Surat dari Institut Agama Islam Negeri Curup Nomor : 669/In.34/FS/PP.00.9/08/2020 Tanggal 07 Agustus 2020 Perihal Izin Penelitian atas nama :

Nama : Nike Ayu Kristina
NIM : 16631083
Jurusan / Prodi : Perbankan Syari'ah (PS)
Tempat Penelitian : Sekolah swasta Rejang Lebong
Waktu Penelitian : 07 Agustus 2020 sampai dengan 07 Oktober 2020
Judul Skripsi : "Persepsi Guru Pada Sekolah Swasta Di Kabupaten Rejang Lebong terhadap strategi promosi Bank Muamalat".


Pada prinsipnya kami tidak keberatan diadakannya penelitian yang dimaksud dengan catatan/ ketentuan sebagai berikut:

1. Sebelum melakukan penelitian harus melapor kepada Kepala Sekolah SD dan SMP Swasta Kabupaten Rejang Lebong tempat melaksanakan penelitian
2. Penelitian tidak boleh menyimpang dari proposal penelitian
3. Harus mentaati semua ketentuan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku
4. Selesai melakukan penelitian agar melaporkan hasil kegiatan kepada Kepala Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kabupaten Rejang Lebong
5. Rekomendasi ini akan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku, apabila pemegang surat rekomendasi ini tidak mentaati ketentuan sebagaimana tersebut diatas
6. Rekomendasi ini untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Demikian Surat Rekomendasi/Persetujuan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 12 Agustus 2020

Kepala
Dinas Pendidikan dan Kebudayaan
Kabupaten Rejang Lebong


KHIRDES LAPENDO PASJU, SSTP., M.Si

Pembina, Tk.I, IV/b
NIP. 19811228 200012 1 001

Tembusan disampaikan kepada :

1. Yth. Bupati Rejang Lebong
2. Yth. Dekan Institut Agama Islam Negeri Curup
3. Kabid Pembinaan SD dan SMP Swasta
Kebudayaan Kabupaten Rejang Lebong



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : NIKE AYU KRISTINA
 NIM : 1641083
 FAKULTAS/JURUSAN : Syariat dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
 PEMBIMBING I : Nopi Zal M. Ag
 PEMBIMBING II : Jamaudin Rahmat, MA
 JUDUL SKRIPSI : Strategi Promosi Bank Muamalat Eci Curup Pada Sekolah Swasta di Kabupaten Lebong

* Kartu konsultasi ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing 1 atau pembimbing 2;

* Dianjurkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing 1 minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan kolom yang di sediakan;

* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : NIKE AYU KRISTINA
 NIM : 1641083
 FAKULTAS/JURUSAN : Syariat dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
 PEMBIMBING I : Nopi Zal M. Ag
 PEMBIMBING II : Jamaudin Rahmat, MA
 JUDUL SKRIPSI : Strategi Promosi Bank Muamalat Eci Curup Pada Sekolah Swasta di Kabupaten Lebong

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

Pembimbing I,

 Nopi Zal, M. Ag
 NIP.

Pembimbing II,
 Jamaudin Rahmat, MA
 NIP.



IAIN GURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	23 Januari 2020	Perhatikan penulisan snipsi yang maat banyak salah serta lenkan salah satu Bank unkuratoin		
2	31 Januari 2020	Perhatikan penulisan footnote yang maak salah, serta penulisan spok yang maak salah satu perlu diperbaiki, dg baik dan benar		
3	3 Februari 2020	ACC BAB I.		
4	20 Juli 2020	- Layut penelitian - Perbaiki tulisan dipan luar wawancara		
5	17 September 2020	- Perhatikan lagi abstrak yang terlalu panjang. - Perbaikan abstrak		
6	18 September 2020	- Perbaikan Bab IV dan V - Perhatikan lagi tulisan dan perbaikan abstrak.		
7	21 September 2020	ACC Bab IV dan V - Perbaikan Bab IV dan V		
8				



IAIN GURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1	23 Januari 2020	Untuk judul snipsi, tentukan salah satu Bank snipiat untuk diteliti.		
2	Februari 2020	ACC BAB I.		
3	3 Juli 2020	Tean ty Seleslar - Biografi Sekolah		
4	21 Juli 2020	- lengkapi kontrak - Perbaiki wawancara		
5	27 Juli 2020	Perin Pabonan wawancara		
6	27 Juli 2020	Acc Pabonan wawancara		
7	8/9/2020	Impukan ketraf pada hana		
8	22/9/2020	Acc ditinjau kembali		

SURAT KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Neni Mutami, S.Pd
Pekerjaan : Guru
Alamat : Air Putih
Kriteria Informan : Perwakilan Guru SD

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

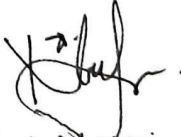
Nama : Nike Ayu Kristina
Nim : 16631083
Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Telah melakukan wawancara dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul ***"Persepsi Guru Pada Sekolah Swasta Di Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat"***.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 11. Agustus 2020

Narasumber


Neni Mutami, S.Pd



YAYASAN PERSATUAN PERGURUAN TAMANSISWA

BERPUSAT DI YOGYAKARTA

PERGURUAN TAMANSISWA CURUP

BAGIAN : TAMAN MADYA (SMA) TAMANSISWA

Status : Terakreditasi 'B' SK Nomor : 176/BAP-SM/MN/XI/2016

Alamat : Jalan Ahmad Marzuki Talang Rimbo Baru Telepon 22053 Curup 39113

SURAT KETERANGAN

Nomor: 4213/125/TAMA/VIII/CRTG/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **ELVY, S.Pd**
Pangkat/ Golongan : -
Jabatan : Kepala Sekolah SMA TAMANSISWA CURUP
Alamat : Jalan Beo Perumnas Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang
Lebong

Menerangkan bahwa:

Nama : **Nike Ayu Kristina**
Nomor Induk Mahasiswa : 16631083
Programa Studi : Perbankan Syari'ah (PS)
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam

Telah melakukan penelitian di SMA TAMANSISWA CURUP, pada hari Sabtu Tanggal 08 Bulan Agustus 2020 dalam rangka penyusunan Skripsi Strata Satu (S1).

Demikian surat Keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 08 Agustus 2020
Kepala Sekolah

ELVY, S.Pd



YAYASAN AT-TUROT AL-ISLAM YOGYAKARTA
SEKOLAH DASAR ISLAM TERPADU
SDIT BINBAZ
Jln.Musi Bersatu Kel.Talang Benih Kec.curup Kab. Rejang Lebong
Email: sditbinba@yahoo.com

SURAT KETERANGAN
Nomor:421.2/043/SDIT-BB/VIII/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sukoco, S.Pd
NIY : 012 19 0801 029
Jabatan : Kepala Sekolah SDIT BIN BAZ
Alamat : Jl. Musi Rawas Bersatu Desa Talang Benih

Menerangkan bahwa:

Nama : Nike Ayu Kristina
Nomor Induk Mahasiswa : 16631083
Program studi : Perbankan Syari'ah (PS)
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam

Telah melakukan penelitian di SDIT BIN BAZ Curup pada hari selasa tanggal 11 Agustus 2020 dalam rangka menyusun Skripsi Strata Satu (S1).

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 11 Agustus 2020
Kepala Sekolah SDIT BIN BAZ

Sukoco, S.Pd
NIY. 012 19 0801 029



Penulis adalah anak bungsu dari dua bersaudara yang merupakan buah hati dari pasangan Bapak Chairul Aswandi (Wandik) dan Ibu Elmi Yanti (El). Penulis lahir tepatnya pada tanggal 01 September 1997 di Desa Batu Panco Kecamatan Curup Utara, Kab. Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu dengan agama yang dipercaya yaitu agama Islam. Penulis diberikan nama lengkap **NIKE AYU KRISTINA** dan sehari-hari dipanggil “Keke”. Sejak dari kecil sampai dewasa penulis dididik untuk selalu percaya dan bertaqwa kepada Allah SWT sesuai dengan agama yang dianut yaitu agama Islam.

Penulis menempuh pendidikan formal di SD Negeri 88 Rejang Lebong lulus pada tahun 2010 kemudian melanjutkan ke SMP Negeri 4 Rejang Lebong dan lulus pada tahun 2013 dan melanjutkan ke SMA Negeri 1 Rejang Lebong lulus pada tahun 2016. Penulis melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi pada sebuah perguruan tinggi yaitu di IAIN Curup yang terletak di Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu pada Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam program studi Perbankan Syari’ah

Dengan mengucapkan puji beserta syukur dengan pertolongan Allah SWT serta dukungan dari kedua orang tua serta keluarga dan motivasi dari orang-orang terkasih penulis dapat menyelesaikan tugas akhir Skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir ini Skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT atas terselesainya skripsi ini yang berjudul “**Persepsi Guru Pada Sekolah Swasta Di Kabupaten Rejang Lebong Terhadap Strategi Promosi Bank Muamalat**”.