

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kota Banjarmasin adalah ibu kota provinsi Kalimantan Selatan, Indonesia serta kota terbesar dan terpadat di Kalimantan. Kota ini juga termasuk salah satu kota besar di Indonesia dan Kota terpadat di luar pulau Jawa. Banjarmasin yang dijuluki Kota Seribu Sungai ini memiliki wilayah seluas 72 km² yang wilayahnya merupakan delta atau kepulauan yang terdiri dari sekitar 25 buah pulau kecil (delta) yang dipisahkan oleh sungai-sungai diantaranya pulau Tatas, pulau Kelayan, pulau Rantauan Keliling, pulau Insan dan lain-lain. Berdasarkan data BPS Kota Banjarmasin tahun 2015, Banjarmasin memiliki penduduk sebanyak 675.440 jiwa dengan kepadatan 9.381 jiwa per km².

Kota Banjarmasin terletak pada 3°15' sampai 3°22' Lintang Selatan dan 114°32' Bujur Timur, ketinggian tanah asli berada pada 0,16 m di bawah permukaan laut dan hampir seluruh wilayah digenangi air pada saat pasang. Kota Banjarmasin berlokasi daerah kuala sungai Martapura yang bermuara

pada sisi timur Sungai Barito. Letak Kota Banjarmasin nyaris di tengah-tengah Indonesia.³⁸

Mayoritas penduduk Kota Banjarmasin berasal dari etnis Banjar. Orang Banjar yang mendiami Kota Banjarmasin merupakan kelompok Banjar Kuala, namun di Kota Banjarmasin banyak terdapat orang Banjar Pahuluan yang berasal dari Banua Anam serta orang Banjar dari daerah-daerah lain di Kalimantan Selatan. Etnis lainnya yang bermukim di Kota Banjarmasin yaitu etnis Jawa, Madura, Arab, Tionghoa, Dayak, Bugis, Sunda dan lain-lain. Islam adalah agama mayoritas yang dianut sekitar 96% masyarakat kota Banjarmasin. Selain itu juga ada yang beragama Kristen, Katolik dan Buddha yang dianut masyarakat keturunan Tionghoa dan pendatang.³⁹

Mengingat Kota Banjarmasin adalah Ibukota Kalimantan sekaligus kota terpadat di Kalimantan, maka secara tidak langsung kebutuhan masyarakat akan keperluan sehari-hari cukup tinggi. Dalam pemenuhan kebutuhannya biasanya masyarakat Kota Banjarmasin membeli berbagai macam kebutuhan seperti di pasar-pasar tradisional, pasar grosir, supermarket hingga pusat perbelanjaan seperti *mall*. Seiring perkembangan zaman, pertumbuhan pusat perbelanjaan modern di Kota Banjarmasin bisa dikatakan cukup signifikan, hal ini bisa kita lihat saat ini semakin banyak jumlah *departement store* yang didirikan di Kota Banjarmasin seperti Duta Mall dan Ramayana. Belum lagi

³⁸ https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Banjarmasin. Diakses 26 November, pukul 20.14 WITA.

³⁹ http://4i.wikipedia.org/wiki/Kota_Banjarmasin#cite_note-3. Diakses 26 November, pukul 20.10 WITA

supermarket yang menawarkan berbagai kebutuhan rumah tangga juga semakin banyak di kota Banjarmasin seperti Alfamart, Indomaret dan Foodmart. Namun “pesona” pasar tradisional di Kota Banjarmasin tidak dilupakan begitu saja oleh masyarakatnya. Selain karena harga barang-barang yang dijual di sana cukup terjangkau, kemudahan dalam bertransaksi pun menjadi salah satu alasan mengapa pasar tradisional masih diminati oleh masyarakat Kota Banjarmasin. Saat ini ada beberapa pasar tradisional yang ada di Kota Banjarmasin, diantaranya :

Tabel 4.1. Daftar Pasar Tradisional di Kota Banjarmasin

No	Nama Pasar
1	Pasar Sudimampir
2	Pasar Ujung Murung
3	Pasar Kelayan
4	Pasar Antasari
5	Pasar Kuripan
6	Pasar Lama
7	Pasar Ksatrian
8	Pasar Pandu
9	Pasar Burung (Mantuil)
10	Pasar DPR
11	Pasar Pekapuran
12	Pasar Teluk Tiram

13	Pasar Teluk Dalam
14	Pasar Kalindo
15	Pasar Telawang
16	Pasar Wildan
17	Pasar Makro

Sumber: Dinas Pengelola Pasar Kota Banjarmasin Tahun 2014

Khusus untuk penelitian ini peneliti memilih motivasi pedagang Pasar Ujung Murung sebagai objek penelitian. Pasar Ujung Murung merupakan salah satu pasar tertua di daerah Banjarmasin yang dibangun sejak masa Kolonial Belanda. Pasar Ujung Murung yang beralamat di Jalan Ujung Murung Banjarmasin dengan luas wilayah pasar keseluruhan 14.536 m², dengan rincian wilayah sebagai berikut:

Tabel 4.2. Perincian Luas Wilayah Pasar Ujung Murung

No	Peruntukkan	Luas (m ²)
1	Perdagangan dan jasa	14.536
2	Ruang terbuka hijau	1.129
3	Jalan	1.780

Sumber: Dinas Pengelola Pasar Kota Banjarmasin Tahun 2014

Menurut data yang tersedia di Dinas Pengelola Pasar Kota Banjarmasin saat ini tersedia 119 buah toko yang ada di Pasar Ujung Murung yang terdaftar di Dinas Pengelola Pasar Kota Banjarmasin, namun ada sekitar 130 buah toko swasta yang tidak terdaftar di Dinas Pengelola Pasar karena toko tersebut terdaftar

atas nama pribadi dari pemiliknya. Jadi saat ini jumlah toko secara keseluruhan yang ada di Pasar Ujung Murung sekitar 249 buah toko.⁴⁰ Toko-toko tersebut terdiri dari toko pakaian, perlengkapan bayi dan anak-anak, seprei, gorden, makanan hingga emas.

B. Gambaran Tentang Motivasi Pedagang Pasar Ujung Murung untuk Menggunakan Produk dan Jasa Bank Syariah

Motivasi pedagang Pasar Ujung Murung untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah sangat beragam. Ada yang karena sistem kerja bank sesuai hukum Islam, letak bank yang strategis, keamanan dan berbagai motivasi lain.

Sebelum memaparkan hasil wawancara, peneliti melampirkan daftar responden berdasarkan dari daftar pedagang yang terdata dan tidak terdata oleh Dinas Pengelola Pasar di Pasar Ujung Murung, peneliti mendapatkan responden yang dicari untuk diwawancarai. Berikut nama-nama pedagang yang akan diwawancarai:

Tabel 4.3. Daftar Nama Responden

No	Nama	Nama Usaha	Jenis Usaha
1	Lolamina	Toko Munir	Pakaian anak-anak
2	Fahriah	Toko Linda	Pakaiana anak-anak
3	Hj.Fathurrahmah	Toko Rizqon	Perlengkapan bayi
4	Ahmad Zidni	Toko Zidni	Perlengkapan bayi

⁴⁰ Hasil Wawancara pribadi dengan Bapak H.M Hatta Kepala Pasar Ujung Murung, pada tanggal 2 November 2015

5	M.Bustami Tamjid HS	Toko Bangkok	Pakaian wanita
6	Muhammad Fitri	Toko M.Fitri	Pakaian wanita
7	Ilan	Toko Syifa	Batik
8	Erny	Toko Damai Sejahtera	Pakaian tidur
9	Rabiatul Adawiyah	Toko Yasir	Batik
10	Midah Anggraini	Toko Yar Rezky	Pakaian wanita

Berdasarkan tabel di atas, dapat diuraikan hasil wawancara peneliti dengan responden sebagai berikut:

1. Nama : Lolamina

Nama Usaha : Toko Munir

Jenis Usaha : Pakaian anak-anak

Alamat : Jl.A.Yani km.3.5 Jl.Karang Paci RT.5 no.8 Banjarmasin

Ibu Lolamina atau yang biasa disapa Bu Lola adalah salah satu pedagang yang cukup lama berdagang di Pasar Ujung Murung, beliau mulai berdagang sejak tahun 1997. Saat ini beliau memiliki banyak pelanggan yang berasal dari Banjarmasin maupun luar kota. Sehingga jumlah permintaan barang yang beliau jual pun cukup tinggi. Untuk barang dagangan biasanya beliau membeli langsung dari Jakarta tepatnya di Pasar Tanah Abang. Demi menunjang usaha, saat ini beliau menjadi nasabah di dua bank sekaligus yaitu BCA dan BNI Syariah. Pada Bank

BCA beliau biasanya menggunakan layanan khusus untuk transaksi setoran tunai dengan pemasok dari Tanah Abang. Sedangkan pada BNI Syariah beliau memilih produk deposito iB Hasanah untuk menyimpan uang beliau yaitu investasi berjangka yang dikelola berdasarkan prinsip syariah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan akad *mudharabah*. Beliau mengatakan bahwa saat ini beliau jarang betransaksi di BNI Syariah, terkadang beliau sekitar 6 bulan sekali baru melakukan transaksi. Namun sampai sekarang beliau masih menyimpan uang beliau di BNI Syariah. Motivasi memilih mendepositokan uang beliau di bank syariah karena keinginan sendiri bukan dorongan dari pihak luar seperti keluarga atau teman. Hal tersebut dilakukan karena beliau menganggap bahwa bank syariah dapat mengelola uang yang beliau simpan di bank tersebut sesuai dengan ajaran Islam, sehingga ketika ada bagi hasil dari saldo tabungan beliau maka beliau memperoleh hasil atau keuntungan dari jalan yang halal. Selain mekanisme yang sesuai dengan ajaran agama Islam, bank BNI Syariah juga memiliki fasilitas dan pelayanan yang baik sehingga loyalitas beliau sebagai nasabah di bank tersebut juga baik.⁴¹

2. Nama : Fahriah
- Nama Usaha : Toko Linda
- Jenis Usaha : Pakaian anak-anak
- Alamat : Jalan Ratu Zaleha Banjarmasin

⁴¹ Hasil Wawancara pribadi dengan Ibu Lolamina Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 20 November 2015

Ibu Fahriah sudah berdagang di Pasar Ujung Murung sejak tahun 2004, sebelumnya beliau berdagang di Pasar Hanyar atau yang sekarang di kenal dengan Pasar Antasari. Sekitar tahun 2004 dilakukan renovasi bangunan di Pasar Hanyar sehingga beliau pindah ke Pasar Ujung Murung dan bertahan hingga sekarang. Saat ini beliau adalah nasabah dari BNI Syariah dan beliau menggunakan produk deposito yaitu iB Hasanah untuk menyimpan uang beliau. Menurut beliau menyimpan uang di bank syariah itu lebih aman, baik dari segi penyimpanannya maupun hukum agamanya. Selain keamanan dalam penyimpanan uang, tempat yang strategis juga menjadi salah satu alasan pemilihan bank tersebut. Terkadang beliau bertransaksi di bank syariah bisa satu kali dalam seminggu namun terkadang bisa pula lebih dari satu minggu. Tapi sampai saat ini beliau mengatakan masih rutin ke bank syariah baik untuk menyimpan uang atau menarik uang yang beliau simpan di sana.⁴²

3. Nama : Hj.Fathurrahmah
 Nama Usaha : Toko Rizqon
 Jenis Usaha : Perlengkapan bayi
 Alamat : Jalan Kebun Bunga Banjarmasin

Hj.Fathurrahmah mulai berdagang di Pasar Ujung Murung sejak 2012 lalu. Sebelumnya suami beliau sudah terlebih dahulu berdagang di Pasar Ujung Murung dan pada tahun 2012 beliau ikut membantu suami

⁴² Hasil Wawancara pribadi dengan Ibu Fahriah Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 20 November 2015

berdagang dengan membuka toko baru dengan jenis jualan yang sama yaitu pakaian anak-anak. Walaupun beliau terhitung pedagang baru di Pasar Ujung Murung saat ini beliau sudah memiliki banyak pelanggan. Saat ini beliau adalah nasabah dari 2 bank yaitu BCA dan BRI Syariah. Rekening BCA beliau gunakan khusus untuk menunjang usaha beliau seperti transfer untuk pembayaran barang yang dipesan dari pemasok. Sedangkan BRI Syariah beliau gunakan untuk menyimpan uang tabungan dalam produk TabunganKu dengan akad *mudharabah*. Motivasi beliau memilih BRI Syariah sebagai bank yang beliau percaya untuk menyimpan uang karena bank tersebut menjalankan usaha sesuai dengan hukum Islam. Selain itu jarak tempuh yang dekat dengan rumah menjadi alasan beliau juga untuk menabung di BRI Syariah, karena rumah beliau di Jalan Kebun Bunga dan BRI Syariah terletak di Jl.A.Yani km.3 maka tidak perlu waktu yang lama untuk beliau menuju bank tersebut.⁴³

4. Nama : Ahmad Zidni
 Nama Usaha : Toko Zidni
 Jenis Usaha : Perlengkapan bayi
 Alamat : Jl.Ratu Zaleha Gg.H.Asnawi RT.33 no.41 Banjarmasin

Ahmad Zidni atau yang biasa di panggil Zidni adalah salah satu pedagang muda di Pasar Ujung Murung usianya baru menginjak 20 tahun namun kini ia sudah bisa mengelola usaha sendiri. Usaha yang awalnya dirintis oleh ayahnya kini ia teruskan bersama saudara-saudaranya yang

⁴³ Hasil Wawancara pribadi dengan Ibu Hj.Fathurrahmah Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 20 November 2015

lain. Hampir sama dengan pedagang-pedagang lain yang menjadi nasabah lebih dari satu bank, Zidni kini menjadi nasabah dari dua bank sekaligus yaitu BCA dan Bank Syariah Mandiri (BSM). Untuk rekening BCA khusus ia gunakan untuk transaksi perdagangan antara Zidni dengan pemasok atau pembeli. Sedangkan rekening BSM khusus ia gunakan untuk tabungan pribadinya. Dalam seminggu ia bisa sekali atau dua kali ke BSM untuk menabung atau menarik sebagian tabungannya. Motivasi Zidni memilih bank syariah untuk menyimpan uangnya karena sebelumnya ia mendapat saran dari kerabatnya yang juga menggunakan layanan bank syariah untuk menabung di sana, selain itu sistem bagi hasil sesuai dengan hukum Islam yang ada di sana juga menjadi salah satu alasan mengapa ia menabung di sana.⁴⁴

5. Nama : Muhammad Bustami Tamjid HS

Nama Usaha : Toko Bangkok

Jenis Usaha : Pakaian wanita

Alamat : Jl.Pembangunan Banjarmasin

Bapak Muhammad Bustami Tamjid HS atau sehari-hari biasa di panggil dengan Agus adalah salah satu pedagang pakaian yang ada di Pasar Ujung Murung. Beliau menjalankan usaha bersama istri beliau sejak 1 tahun yang lalu. Dalam menunjang usaha beliau saat ini Bapak Agus menjadi nasabah dari empat bank sekaligus yaitu BRI Syariah, BPD

⁴⁴ Hasil Wawancara pribadi dengan Bapak Ahmad Zidni Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 22 November 2015

Kalsel Syariah, BCA dan Bank Mandiri. Khusus untuk BCA dan Bank Mandiri beliau gunakan untuk pembayaran barang dengan pemasok barang dari Jakarta, maupun menerima pembayaran dari pelanggan beliau yang berasal dari luar Banjarmasin. Sedangkan untuk BPD Kalsel Syariah beliau menggunakan layanan untuk menerima setoran dari pelanggan yang tinggal jauh dari perkotaan khususnya luar Banjarmasin, dimana biasanya di kota tersebut jarang ada bank lain selain Cabang dari BPD Kalsel Syariah, karena selama ini BPD Kalsel Syariah dapat mencakup wilayah-wilayah yang ada dipelosok hingga desa-desa kecil. Dan yang terakhir BRI Syariah beliau memilih produk Tabungan Haji BRISyariah iB yang ditujukan bagi calon jemaah Haji Reguler yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH), karena beliau memiliki rencana untuk berangkat haji maka produk tersebut dirasa tepat oleh beliau.⁴⁵

6. Nama : Muhammad Fitri

Nama Usaha : Toko M.Fitri

Jenis Usaha : Pakaian wanita

Alamat : Jl.Cendrawasih Gg.Kelurahan Raya No.10 Banjarmasin

Muhammad Fitri yang dalam keseharian biasa di panggil Amat adalah salah satu pedagang muda yang ada di Pasar Ujung Murung, usianya baru 21 tahun namun ia kini sudah mampu mengelola toko sendiri baik dari pembelian barang hingga penjualan barang tersebut. Belajar dari

⁴⁵ Hasil Wawancara pribadi dengan Bapak Muhammad Bustami Tamjid HS Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 22 November 2015

pengalaman membantu orang tuanya berdagang di Pasar Ujung Murung selama kurang lebih 6 tahun, membuat Bapak Amat siap untuk berdagang sendiri. Saat ini Pa Amat adalah nasabah dari BCA, Bank Mandiri dan Bank Syariah Mandiri (BSM). Hampir sama dengan pedagang yang lain untuk rekening BCA digunakan khusus untuk bertransaksi dengan pemasok barang yang kebanyakannya adalah nasabah dari BCA. Selain itu untuk Bank Mandiri Amat menggunakan Produk Mandiri Giro. Sedangkan untuk BSM Pa Amat memilih produk BSM Tabungan Berencana yang merupakan tabungan berjangka dengan sistem bagi hasil. Pa Amat memilih menabungkan uang beliau di BSM karena sebelum menjadi nasabah BSM beliau terlebih dahulu sudah menjadi nasabah di Bank Mandiri, sehingga beliau sedikit banyaknya sudah mengetahui bagaimana layanan dan kinerja Bank Mandiri tersebut. Serta sistem kerjanya yang berdasarkan hukum Islam juga menjadi pertimbangan Pa Amat untuk memilih produk tabungan dari bank syariah.⁴⁶

7. Nama : Ilan

Nama Usaha : Toko Syifa

Jenis Usaha : Pakaian Batik

Alamat : Komp.Banjar Indah Permai Banjarmasin

Bapak Ilan mulai berjualan di Pasar Ujung Murung sejak 2012 lalu, sebelumnya beliau berdagang di Pasar Antasari namun tidak lama

⁴⁶ Hasil Wawancara pribadi dengan Bapak Muhammad Fitri Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 28 November 2015

beliau memutuskan pindah ke Pasar Ujung Murung. Bapak Ilan adalah satu dari sekian banyak pedagang pakaian batik khususnya daster yang ada di Pasar Ujung Murung. Bapak Ilan biasanya memesan barang dari Pekalongan dan Solo. Khusus untuk Pekalongan beliau menggunakan layanan dari BCA karena kebanyakan pemasok barang dari Pekalongan adalah nasabah dari BCA. Sedangkan untuk pemasok dari Solo beliau menggunakan layanan giro dari Bank Muamalat yaitu Giro Muamalat Attijary iB di mana produk tersebut dirancang dalam kemudahan transaksi bisnis nasabahnya. Dalam seminggu paling tidak Bapak Ilan bertransaksi sekali terkadang bisa sampai dua kali. Bapak Ilan memilih layanan di bank syariah khususnya Bank Muamalat selain karena jarak tempuh yang dekat dan letak bank tersebut juga strategis, serta sistem yang dijalankan sesuai dengan ajaran Islam juga menjadi alasan beliau. Menurut beliau apabila dapat menjalankan usaha ada cara yang tidak baik baik atau tidak halal maka akan mengurangi berkah dari usaha tersebut.⁴⁷

8. Nama : Erny

Nama Usaha : Toko Damai Sejahtera

Jenis Usaha : Pakaian tidur

Alamat : Jl.Pemurus Dalam Banjarmasin

Bu Erny merupakan pedagang yang cukup lama berjualan di Pasar Ujung Murung, beliau sudah berdagang sekitar 11 tahun. Dalam waktu 11

⁴⁷ Hasil Wawancara pribadi dengan Bapak Ilan Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 27 November 2015

tahun beliau sudah banyak memiliki pelanggan baik dari Banjarmasin atau luar Banjarmasin. Dalam kegiatan perdagangan beliau, tidak sedikit pelanggan yang membayar lewat jasa transfer, biasanya untuk pelanggan yang melakukan pembelian dalam jumlah besar atau pelanggan luar kota yang memesan barang kemudian minta dikirim lewat jasa pengiriman. Demi mempermudah layanan dengan pelanggannya maka Bu Erny membuka rekening di Bank BRI Syariah. Motivasi Bu Erny memilih bank syariah sebagai penunjang usahanya karena menurut beliau selain diuntungkan dari segi usaha, menggunakan jasa bank syariah juga membuat kita jauh dari hal-hal yang bersifat haram seperti bunga bank pada bank konvensional.⁴⁸

9. Nama : Hj. Rabiatul Adawiyah

Nama Usaha : Toko Yasir

Jenis Usaha : Pakaian batik

Alamat : Jl.Kasturi Raya no.67 Banjarmasin

Hj.Rabiatul Adawiyah atau yang biasa dengan Hj.Atul adalah salah satu pedagang batik yang ada di Pasar Ujung Murung. Beliau mulai berdagang pakaian batik sejak 1999 dimulai dengan usaha yang sederhana karena keterbatasan modal yang ada. Seiring berjalannya waktu usaha beliau semakin berkembang, barulah pada tahun 2012 beliau mulai membuka toko di Pasar Ujung Murung. Dengan pengalaman usaha yang ada tidak sulit bagi beliau untuk mencari pelanggan. Seperti pedagang-

⁴⁸ Hasil Wawancara pribadi dengan Ibu Erny Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 22 November 2015

pedagang yang lain Hj.Atul juga memiliki pelanggan dari berbagai daerah di luar Kota Banjarmasin. Dalam kegiatan perdagangannya Hj.Atul juga menggunakan jasa bank untuk kemudahan transaksi beliau. Saat ini beliau adalah nasabah dari Bank Muamalat, beliau memilih produk Tabungan Muamalat iB untuk menunjang berbagai kegiatan transaksi beliau termasuk perdagangan. Motivasi beliau memilih sebagai nasabah Bank Muamalat karena lokasi dari Bank Muamalat sendiri yang strategis cukup mudah untuk di tuju dari rumah beliau. Selain itu faktor sistem kerja yang sesuai syariah juga menjadi alasan beliau memilih Bank Muamalat untuk di jadikan wadah penyimpanan uang beliau.⁴⁹

10. Nama : Midah Anggaraini

Nama Usaha : Toko Yar Rezky

Jenis Usaha : Pakaian wanita

Alamat : Jl.Ratu Zaleha Komp.KHD 3 rt.34 Banjarmasin

Ibu Midah pada awalnya hanya membantu usaha orang tua beliau sejak 2005, kemudian dilanjutkan beliau sendiri sejak 2013. Dengan berbekal pengalaman yang ada Ibu Midah kini bisa mengelola usaha tersebut dengan baik, hal ini terlihat dari banyaknya pelanggan yang beliau miliki saat ini. Karena beliau melayani penjualan partai (grosir) dan eceran maka Bu Midah harus siap dengan segala bentuk pembayaran, khususnya untuk pembeli grosir tidak sedikit dari mereka yang ingin melakukan

⁴⁹ Hasil Wawancara pribadi dengan Ibu Hj.Rabiatul Adawiyah Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 27 November 2015

pembayaran dengan *transfer* saja, karena para pelanggan menganggap tidak terlalu aman membawa uang dalam jumlah yang besar ke tempat ramai seperti pasar. Sehingga pembayaran melalui jasa *transfer* di bank dianggap paling aman dan juga praktis. Maka dari itu Ibu Midah membuka rekening di salah satu bank syariah yaitu BRI Syariah. Tidak hanya sampai disitu untuk penyimpanan uang pribadi dalam bentuk tabungan Ibu Midah juga menggunakan jasa bank syariah. Beliau memilih produk TabunganKu untuk menyimpan uang beliau, produk tersebut menggunakan akad *wadi'ah yad dhamanah*, jadi apabila uang tersebut di gunakan oleh bank untuk berinvestasi maka bagi hasil yang diterima pun dari hasil investasi yang halal. Sehingga beliau tidak lagi perlu khawatir apabila uang tersebut dititipkan kepada bank syariah.⁵⁰

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan para pedagang Pasar Ujung Murung, ada berbagai macam motivasi yang melatarbelakangi para pedagang untuk menggunakan produk dan jasa dari bank syariah diantaranya, dari sepuluh pedagang yang diwawancarai kebanyakan dari mereka memiliki alasan yang sama untuk menggunakan produk dan jasa dari bank syariah. Yaitu sistem kerja bank syariah yang sesuai dengan ajaran Islam sehingga jauh dari riba adalah motivasi yang paling dominan dibandingkan motivasi yang lain.

⁵⁰ Hasil Wawancara pribadi dengan Ibu Midah Anggarini Pedagang Pasar Ujung Murung, pada tanggal 22 November 2015

Selain itu faktor keamanan, letak yang strategis, layanan yang ramah dan cepat, fasilitas yang memadai, saran dari pihak luar, sistem bagi hasil dan produk yang sesuai kebutuhan nasabah adalah motivasi lain yang menjadi pendorong pedagang Pasar Ujung Murung untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah.

Dari 10 pedagang yang diwawancarai, berikut beberapa motivasi pedagang di Pasar Ujung Ujung Murung untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah:

1. Sesuai dengan syariah

Pedagang Pasar Ujung Murung mengatakan bahwa mereka memilih produk dan jasa bank syariah untuk memenuhi berbagai kegiatan transaksi karena bank syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan berbagai kegiatannya berdasarkan hukum Islam, sehingga mereka tidak perlu khawatir dengan transaksi yang mengandung hal-hal yang bersifat haram seperti *maysir*, *gharar* dan *riba*.

2. Kesadaran sendiri

Kesadaran akan pentingnya penggunaan layanan bank khususnya bank syariah bagi pedagang adalah salah satu motivasi pedagang untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah.

3. Fasilitas

Fasilitas dari pihak bank juga menjadi motivasi pedagang Pasar Ujung Murung untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah. Seperti fasilitas ATM yang disediakan oleh pihak bank.

4. Layanan

Layanan prima dari bank menjadi salah satu motivasi pedagang untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah. Seperti kecepatan dalam pelayanan terhadap nasabah.

5. Keamanan

Menurut pedagang di Pasar Ujung Murung menyimpan uang atau aset-aset berharga seperti emas maupun surat berharga di rumah tidaklah aman, maka menyimpan uang di bank atau aset-aset berharga pada layanan jasa *safe deposit box* di anggap sebagai pilihan yang tepat.

6. Letak yang strategis

Pedagang Pasar Ujung Murung terkadang tidak memiliki waktu senggang yang banyak. Sehingga mereka lebih memilih bank yang mudah untuk di tuju, letak bank yang terlalu jauh sering membuat mereka urung untuk menjadi nasabah di bank tersebut. Contoh letak yang strategis bisa seperti Bank Muamalat atau BRI Syariah yang ada di jalan utama kota yaitu Jalan Ahmad Yani, atau Bank Syariah Mandiri yang terletak di Jalan Lambung Mangkurat Banjarmasin.

7. Saran dari pihak luar

Ada beberapa pedagang Pasar Ujung Murung yang pada mulanya tidak berminat untuk menjadi nasabah dari bank syariah karena ketidak tahuan mereka akan bank syariah, namun karena ajakan dari pihak luar seperti kerabat atau keluarga yang telah menggunakan bank syariah, maka mereka juga mulai mencoba untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah.

8. Kantor Cabang atau Unit terdapat hingga ke desa-desa.

Tidak semua desa terdapat layanan bank syariah, namun BPD Klasel Syariah mampu memperluas jaringannya hingga ke pelosok desa. Sehingga ada beberapa pembeli di Pasar Ujung Murung yang melakukan pembayaran melalui BPD Kalsel Syariah, secara tidak langsung ini mengharuskan pedagang untuk membuka rekening di bank tersebut.

9. Tersedianya produk yang sesuai kebutuhan

Dari 10 pedagang Pasar Ujung Murung yang di wawancara mengapa memilih produk yang saat ini digunakan? Mereka menjawab karena memang produk tersebut memang sesuai dengan kebutuhan mereka. Seperti Bapak Agus yang memilih Tabungan Haji BRISyariah iB atau Bapak Ilan yang memilih produk Giro Muamalat Attijary iB.

MATRIKULASI DATA

Motivasi Pedagang Pasar Ujung Murung dalam Penggunaan Produk dan Jasa Bank Syariah

Motivasi	Responden										Jumlah	Persen
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1. Sesuai dengan prinsip syariah	√		√	√		√	√	√	√	√	8	80%
2. Kesadaran diri	√										1	10%
3. Fasilitas	√										1	10%
4. Layanan	√					√					2	20%
5. Keamanan		√								√	2	20%
6. Letak yang strategis			√				√		√		3	30%
7. Saran dari pihak luar				√							1	10%
8. Kantor cabang terdapat hingga ke desa-desa					√						1	10%
9. Tersedianya produk yang sesuai kebutuhan					√			√			2	20%

C. Analisis Data

Pada bagian ini peneliti akan menganalisis motivasi pedagang Pasar Ujung Murung dalam penggunaan produk dan jasa bank syariah dari dua sisi yaitu motivasi yang ditinjau dari asal timbulnya dan teori motivasi yang dikemukakan oleh H.M. Arifin.

Pertama peneliti menganalisis hasil wawancara dengan 10 responden yang ada berdasarkan teori motivasi yang ditinjau dari asal timbulnya. Apabila ditinjau dari asal timbulnya motivasi terbagi 2 yaitu:

- 1) Motivasi intrinsik, adalah motif-motif yang menjadi aktif atau berfungsinya tidak perlu dirangsangkan dari luar karena dalam diri setiap individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu.
- 2) Motivasi ekstrinsik, adalah motif-motif yang aktif dan fungsinya karena ada rangsangan dari luar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan 10 responden yang ada, motivasi yang dapat digolongkan dalam jenis motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4 Penggolongan Motivasi Intrinsik dan Ekstrinsik

Motivasi Intrinsik	Motivasi Ekstrinsik
Sesuai dengan prinsip syariah	Fasilitas
Kesadaran sendiri	Layanan
	Keamanan
	Letak yang strategis
	Saran dari pihak luar

	Kantor Cabang terdapat hingga ke desa-desa
	Tersedianya produk yang sesuai kebutuhan

a. Motivasi intrinsik

1) Sesuai dengan prinsip syariah

Bank syariah yang menjalankan usahanya sesuai dengan prinsip syariah dimana aturan perjanjiannya berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan nilai-nilai syariah. Salah satu syarat yang harus dihindari oleh bank syariah adalah adanya unsur *maysir*, *gharar* dan *riba* dalam bank syariah. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Surah An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*” (QS.An-Nisa : 29)⁵¹

⁵¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *op.cit.*, hal 107

Selain itu motivasi pedagang Pasar Ujung Murung untuk menggunakan produk dan jasa dari bank syariah karena ingin memperoleh *maslahah*. *Maslahah* adalah segala bentuk keadaan, baik material maupun nonmaterial, yang mampu meningkatkan kedudukan manusia sebagai makhluk yang paling mulia. Hal ini tidak ditemukan pada bank konvensional.

2) Kesadaran diri

Kesadaran diri dari nasabah sendiri akan pentingnya penggunaan produk dan jasa yang ada di bank syariah sangat berpengaruh terhadap motivasi nasabah itu sendiri untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah. Kesadaran diri ini bisa diawali dengan tingkat pengetahuan nasabah itu sendiri tentang bank syariah.

b. Motivasi ekstrinsik

1) Fasilitas

Fasilitas bank adalah segala bentuk kemudahan yang ditujukan untuk nasabah demi kelancaran transaksinya. Semakin banyak fasilitas yang diberikan maka semakin tinggi pula loyalitas nasabah terhadap bank tersebut.

2) Layanan

Bank syariah merupakan perusahaan jasa dimana layanan yang prima menjadi prioritas bank untuk memuaskan nasabahnya. Semakin puas nasabah akan layanan yang diberikan semakin tinggi pula timbal balik yang akan diterima bank. Begitu pula dengan nasabahnya semakin

baik layanan yang di berikan bank maka semakin tertarik ia untuk menjadi nasabah di bank tersebut.

3) Keamanan

Keamanan yang diberikan pihak bank memang sudah tidak diragukan lagi. Dengan menyimpan uang atau benda-benda berharga lainnya di bank secara tidak langsung itu akan meminimalisir resiko kehilangan atau kerugian lainnya yang tidak dapat dihindarkan apabila kita menyimpannya di rumah.

4) Letak yang strategis

Dengan adanya penyediaan lokasi/aksesibilitas yang baik akan meningkatkan peluang seseorang untuk menabung di bank syariah. Karena dengan adanya lokasi yang strategis disertai penyediaan jaringan kantor diberbagai kota, kantor yang menarik dan nyaman, atm, serta fasilitas pendukung lainnya akan meningkatkan kepuasan di pihak nasabah.

5) Saran dari pihak luar

Tidak semua nasabah bank syariah awalnya tertarik untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah. Namun ada beberapa faktor yang membuat mereka tertarik untuk menggunakan produk dan jasa tersebut, salah satunya yaitu saran dari pihak luar seperti kerabat, keluarga atau pihak bank itu sendiri. Ketika kita memperoleh saran dari orang lain kemungkinan besar akan muncul dorongan atau motivasi untuk menggunakan produk atau jaa dari bank tersebut.

6) Kantor Cabang terdapat hingga ke desa-desa

Nasabah bank syariah tidak semua tinggal di kota-kota besar, ada banyak masyarakat desa yang saat ini sudah menggunakan jasa bank syariah. Mengingat pentingnya saat ini penggunaan jasa bank khususnya bank syariah maka masyarakat desa mulai beramai-ramai membuka rekening di bank syariah. Ketersediaan kantor pelayanan di desa-desa bisa menjadi salah satu alasan mengapa seseorang memilih jasa layanan dari bank tersebut. Semakin luas jangkauan wilayah bank tersebut, semakin besar pula keuntungan yang akan di peroleh.

7) Tersedianya produk yang sesuai kebutuhan

Semakin banyak produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank syariah kepada calon nasabahnya, maka semakin besar pula peluang bank syariah untuk menjual produk dan jasa tersebut kepada nasabah. Setiap nasabah yang datang ke bank syariah pada umumnya memiliki kebutuhan yang berbeda-beda dari produk dan jasa yang di tawarkan, semakin banyak produk semakin leluasa nasabah untuk memilih produk dan jasa yang dibutuhkan.

Kedua, peneliti menganalisis hasil wawancara dengan 10 responden berdasarkan teori motivasi yang dikemukakan oleh H.M.Arifin dalam bukunya “Psikologi Dakwah”. H.M.Arifin dalam bukunya membagi motivasi menjadi lima bentuk, yaitu:

1. Motif jasmaniah dan rohaniah
2. Motif kepada keamanan

3. Motif untuk mengadakan respon
4. Motif individual
5. Motif mencari pengalaman baru

Berdasarkan lima bentuk motivasi di atas, maka peneliti menganalisis dengan menghubungkan hasil wawancara dari 10 responden yang telah diwawancara.

a. Motif jasmaniah dan rohaniah

Motif jasmaniah adalah motivasi yang dikarenakan tuntutan jasmani, seperti reflex, insting otomatis dan nafsu. Dari beberapa hasil wawancara yang didapat ada beberapa motivasi pedagang Pasar Ujung Murung yang sesuai dengan motif jasmaniah yaitu keinginan sendiri untuk menggunakan jasa bank syariah. Sedangkan motif rohaniah adalah motivasi yang dikarenakan tuntutan rohani, seperti kemauan untuk menjalankan ibadah walaupun tidak pernah dilihat Allah SWT. Dari pengertian motif rohani tersebut, motivasi pedagang Pasar Ujung Murung yang dapat di golongankan dalam motif rohaniah yaitu motivasi pedagang Pasar Ujung murung yang menyatakan bahwa bank syariah dalam menjalan berbagai kegiatannya berdasarkan syariah Islam, sehingga mereka memutuskan untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah. Bahkan motivasi tersebut adalah motivasi yang paling dominan di antara motivasi-motivasi yang lain, hal ini bisa di lihat berdasarkan hasil wawancara yaitu 8 dari 10 orang responden menyatakan bahwa bank syariah yang menjalan berbagai kegiatannya

berdasarkan syariah Islam membuat mereka termotivasi untuk menggunakan produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank tersebut. Hal ini dikarenakan pedagang Pasar Ujung Murung ingin setiap transaksi maupun uang tabungan yang mereka simpan di bank syariah dapat dikelola sesuai aturan agama sehingga akan memperoleh manfaat dan keberkahan atau yang biasa disebut dengan *mashlahah*. Menurut As-Shatibi lima dasar yang harus dipenuhi manusia untuk memperoleh masalah yaitu agama (*diin*), jiwa (*nafs*), intelektual (*'aql*), keluarga dan keturunan (*nasl*) dan material (*wealth*). Ketika pedagang Pasar Ujung Murung menggunakan produk dan jasa bank syariah maka secara tidak langsung lima dasar tersebut akan terpenuhi. Hal ini bisa dijelaskan pada uraian berikut:

- 1) Agama (*diin*), ketika pedagang Pasar Ujung Murung memilih produk dan jasa bank syariah maka mereka secara otomatis telah menghindari berbagai transaksi, produk dan jasa yang mengandung sesuatu yang di larang agama seperti maysir, gharar dan riba yang biasanya terdapat di bank konvensional.
- 2) Jiwa (*nafs*), ketika pedagang Pasar Ujung Murung menggunakan produk dan jasa bank syariah maka mereka telah menjauhkan diri dari segala sesuatu yang mengancam keselamatan jiwa mereka.
- 3) Intelektual (*'aql*), ketika pedagang Pasar Ujung Murung menggunakan produk dan jasa bank syariah maka mereka telah menggunakan akal ikiran mereka secara maksimal untuk

membedakan produk dan jasa mana yang sesuai syariah dan yang bertentangan dengan syariah.

- 4) Keluarga dan keturunan (*nasl*), ketika pedagang Pasar Ujung Murung menggunakan produk dan jasa bank syariah maka mereka secara tidak langsung telah menghindarkan keluarga dan keturunan mereka dari harta haram yang dapat memberikan berbagai dampak negatif untuk keluarga dan keturunannya seperti hilangnya keberkahan yang ada pada keluarga tersebut.
- 5) Material (*wealth*), ketika pedagang Pasar Ujung Murung menggunakan produk dan jasa bank syariah maka mereka telah melindungi berbagai harta mereka seperti uang, surat-surat berharga bahkan perhiasan dari berbagai kemungkinan pencurian atau kehilangan.

b. Motif kepada keamanan

Motif kepada keamanan yang dimaksud disini adalah kebutuhan akan perasaan keselamatan yang diperlukan seseorang. Pada penelitian ini beberapa responden menyatakan bahwa menggunakan produk dan jasa khususnya untuk produk tabungan dan jasa transfer dapat memberikan rasa aman kepada mereka. Karena menyimpan uang di rumah atau melakukan pembayaran langsung dalam jumlah yang banyak kemana pun tidak terjamin seperti di bank syariah.

c. Motif untuk mengadakan respon

Motif untuk mengadakan respon yang dimaksud adalah keinginan seseorang untuk berhubungan dengan orang lain seperti berinteraksi atau bersahabat. Ketika pedagang Pasar Ujung Murung menggunakan produk dan jasa bank syariah secara tidak langsung mereka akan berinteraksi dengan berbagai pihak, baik itu pihak bank atau sesama nasabah lain. Dengan adanya respon tersebut maka pedagang Pasar Ujung Murung akan berinteraksi dengan berbagai pihak yang secara tidak langsung akan menambah relasi bahkan pengetahuan mereka akan berbagai hal termasuk mengenai produk dan jasa bank syariah.

d. Motif individual

Motif individual adalah motif yang muncul dari diri setiap individu yang dapat mempengaruhi dalam pengambilan setiap keputusan yang ada. Berdasarkan hasil wawancara dari 10 responden ada beberapa motif individual yang ada seperti layanan, fasilitas, lokasi yang strategis, jarak tempuh yang dekat, kantor cabang yang tersedia hingga ke desa-desa dan tersedianya produk yang sesuai kebutuhan.

e. Motif mendorong mencari pengalaman baru

Walaupun tidak disebutkan secara langsung oleh responden mengenai motif mendorong mencari pengalaman baru. Namun dengan mereka menggunakan produk dan jasa bank syariah secara tidak langsung akan memunculkan pengalaman baru, khususnya bagi yang belum pernah menggunakan produk dan jasa bank syariah. Ketika responden telah

menggunakan produk dan jasa bank syariah maka mereka memperoleh pengalaman baru bahkan pengetahuan baru sehingga dapat membandingkan antara produk dan jasa dari bank syariah dan konvensional. Dimana bank syariah menjalankan berbagai kegiatannya berpedoman pada ajaran Islam yang memperhatikan halal atau haramnya segala sesuatu, sedangkan pada bank konvensional tidak memperhatikan halal atau haramnya produk atau jasa yang dijalankan.