

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Awal perkembangan ekonomi Islam khususnya perbankan syariah adalah sekitar tahun 1990-an. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-19 Agustus 1990 menyelenggarakan Lokakarya Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakaraya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Dari situlah lahir Bank Muamalat Indonesia (BMI).¹

Ketangguhan perbankan syari'ah sudah teruji kuat, seperti pada saat peristiwa krisis pertengahan tahun 1997 dimana banyak bank-bank konvensional bertumbangan perbankan syari'ah seperti Bank Muamalat Indonesia tetap tegar.²

Saat ini, bank dan lembaga keuangan merupakan salah satu pelaku terpenting dalam perekonomian sebuah negara. Nasabah maupun kalangan industri/usaha sangat membutuhkan jasa bank dan lembaga keuangan lainnya, untuk mendukung dan memperlancar aktivitasnya. Globalisasi yang ditandai dengan adanya perapatan dunia (*compression of the world*) telah mengubah peta perekonomian, politik, dan budaya. Pergerakan barang dan jasa terjadi semakin cepat. Modal dari suatu negara beralih ke negara lain dalam hitungan detik akibat

¹ M.Syafi'i Antonio, *Islamic Banking Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001, hlm. 25.

² M.luthfi hamidi, *Jejak-Jejak Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: Senaya Abadi Publishing, 2003, hlm. 47.

pemanfaatan teknologi informasi. Sejalan dengan itu, kegiatan perbankan sebagai urat nadi perekonomian bangsa tidak lepas dari dampak globalisasi. Dalam menjalankan fungsi *intermediary*, perbankan menjadi pelaku ekonomi yang berperan memudahkan jalannya dana melalui jasa transfer melalui media elektronik.

Menurut Undang-undang No.14/1967 Pasal 1 tentang pengertian Lembaga Keuangan ialah semua badan yang melalui kegiatan kegiatannya di bidang keuangan, menaruh uang dari dan menyalurkannya kedalam nasabah. Artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan.

Bank merupakan lembaga keuangan yang memberikan jasa keuangan yang paling lengkap, di samping menyalurkan dana atau memberi pinjaman (*kredit*) juga usaha menghimpun dana dari nasabah luas dalam bentuk simpanan. Kemudian usaha bank dalam bentuk lainnya, memberikan jasa yang mendukung dan memperlancar kegiatan dengan memberikan pinjaman dengan kegiatan menghimpun dana.

Dalam praktiknya lembaga keuangan dapat dibagi menjadi :

1. Lembaga keuangan bank

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari nasabah dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada nasabah dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Bank dibagi menjadi bank umum (bank konvensional) dan bank syariah.

2. Lembaga keuangan *non bank*

Lembaga keuangan non bank adalah lembaga keuangan yang tidak boleh memberikan kredit secara langsung dan tidak boleh menarik dana secara langsung dari nasabah (giro, tabungan, deposito, promes).³

Bank BNI Syariah merupakan salah satu bank umum yang paling pesat perkembangannya diantara bank umum syariah lainnya. Bank syariah tersebut menawarkan berbagai produk perbankan yang didasarkan dengan hukum Islam. Menggunakan konsep berbagi risiko sebagai metode utama, dan menjadikan keuangan berdasarkan kepastian serta keuntungan yang ditentukan sebelumnya. BNI syariah menawarkan berbagai produk, yaitu BNI iB Deposito, BNI iB Tapenas, dan BNI iB Giro, BNI Wirausaha Syariah, BNI iB Multijasa, BNI Paket Wisata dan lain-lain.

Ekspansi pembiayaan syariah semakin meluas dengan hadirnya berbagai produk untuk menarik nasabah. Salah satu produk tersebut adalah pembiayaan syariah untuk paket wisata.⁴ Aktivitas di sektor pariwisata sebelumnya identik dengan hiburan yang jauh dari suasana Islami. Namun, belakangan wisata syariah berkembang seiring banyaknya permintaan untuk mengisi waktu berlibur dengan kegiatan bernuansa Islami. Perbankan syariah ikut berkontribusi membiayai sektor pariwisata yang tengah berkembang ini, seiring bertumbuhnya perekonomian Indonesia. Antrian permintaan untuk ikut paket umrah di sejumlah

³Rina Fitrihana Utami, *Strategi Pemasaran Produk Pada PT. Bni Syariah Cabang Surakarta*, skripsi, (Surakarta : Fakultas Ekonomi Univesitas Sebelas Maret 2010), Hlm 13. Td

⁴ Fuji pratiwi dan Nur aini, *Pembiayaan Syariah Rambah Wisata*, Republika Online, Jakarta diakses pada Sabtu 13 Februari 2016

biro perjalanan, beberapa tahun terakhir meningkat pesat. Seiring berkembangnya kelas menengah dan kian tingginya kebutuhan orang untuk berwisata, ketertarikan untuk berlibur sekaligus beribadah ikut meningkat.

Wisata syariah tidak hanya terbatas kegiatan umrah. Berbagai aktivitas berwisata tanpa menghilangkan prinsip Islami pun kini berkembang. Wisata syariah tergolong produk baru di Indonesia dan langsung menjadi tren.⁵

Hal tersebut ditopang hadirnya biro-biro perjalanan yang mengakomodasi kebutuhan itu. Peluang ini menarik kalangan perbankan syariah untuk melakukan sinergi dengan penyelenggara biro perjalanan yang menawarkan paket wisata syariah melalui dukungan dari sisi pembiayaan dan simpanan.

Aktivitas wisata syariah bisa dipaketkan dengan destinasi wisata yang tengah dikembangkan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (*Parenkraf*) yang telah menetapkan sembilan tujuan wisata untuk dipromosikan sebagai kawasan wisata syariah. Kesembilan daerah tujuan wisata itu adalah Sumatera Barat, Riau, Lampung, Banten, Jakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, Makassar, dan Lombok.⁶

Mereka menyiapkan standardisasi usaha wisata syariah, mulai dari hotel, restoran, spa, biro perjalanan wisata dan lainnya. Wisata syariah bukan hanya menyangkut makanan-minuman, tapi juga sejumlah aspek lain. Misalnya hotel

⁵ Situs Resmi Berita Satu.com “Potensi Wisata Syariah yang Kian Bertumbuh” diakses pada (sabtu 13 Februari 2016)

⁶ Nidia Zuraya, “Indonesia Kembangkan Sembilan Destinasi Wisata Syariah” *Republika online*, diakses pada (Senin 15 Februari 2016)

yang tak menyediakan minuman keras, kolam renang yang terpisah antara pria dan wanita, termasuk layanan *spa* khusus untuk muslim dan muslimah.

Perbankan sebagai lembaga intermediasi siap mendukung pembiayaan maupun penghimpunan dana pihak ketiga (DPK). Peran perbankan syariah bisa dilakukan dalam pembangunan perhotelan yang berbasis syariah, travel syariah, maupun usaha makanan dan minuman yang juga berbasis syariah. Tak sedikit perbankan syariah yang juga mulai dan sudah berkecimpung di sektor pariwisata, antara lain BRI Syariah, BNI Syariah, dan Bank Syariah Mandiri.

Menyangkut perkembangan perbankan syariah, sebagaimana data Bank Indonesia, terus menampilkan pertumbuhan kinerja seiring prediksi pertumbuhan ekonomi. Sejalan dengan perkembangan perbankan konvensional, pembiayaan syariah juga diarahkan pada sektor produktif dan nasabah yang lebih luas. Sebagaimana yang dikemukakan Deputy Gubernur BI, Halim Alamsyah, terobosan yang dapat ditempuh, antara lain memasuki sejumlah proyek skala prioritas, seperti konstruksi, listrik dan gas, pertanian dan sektor industri kreatif. BI selaku pengawas perbankan syariah juga akan memprioritaskan dukungan bagi pengembangan sektor produktif, antara lain melalui penyempurnaan regulasi, proses perizinan produk dan kajian produk, serta diseminasi knowledge dan skill untuk analisis pembiayaan.⁷

⁷ Situs Resmi Bank Indonesia, [www. BankIndonesia.com](http://www.BankIndonesia.com) diunduh pada bulan Februari

Melihat peluang tersebut maka BNI Syariah membuat terobosan baru dengan menghadirkan produk pembiayaan paket wisata luar negeri, produk ini bisa dinikmati di semua cabang BNI Syariah salah satunya di BNI Syariah cabang Banjarmasin.

Produk pembiayaan syariah untuk paket wisata dikeluarkan oleh BNI Syariah bekerja sama dengan Bank KEB Hana Indonesia. Kedua bank menawarkan skema cicilan untuk paket wisata ke luar negeri. Program ini ditargetkan bisa memperluas basis nasabah dengan menjaring lebih banyak nasabah kelas menengah Tanah Air.

Direktur Bisnis BNI Syariah Imam Teguh Saptono mengatakan, melalui program Jalan-Jalan Ke Korea ini, Bank KEB Hana bisa memanfaatkan *customer base* BNI Syariah, begitu pula sebaliknya. Sehingga, kerja sama tersebut bisa saling menguntungkan. Pembiayaan wisata tersebut bisa diperoleh nasabah dengan menabung terlebih dahulu. Dengan memperhatikan latar belakang yang sudah diuraikan di atas, yang menjadi permasalahan adalah bagaimana minat Nasabah Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin menggunakan produk pembiayaan paket wisata luar negeri dan faktor-faktor apa saja yang memengaruhi minat Nasabah Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin menggunakan produk wisata luar negeri.

Maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian secara mendalam tentang persoalan tersebut dan menuangkannya ke dalam sebuah karya ilmiah

yang berjudul **Minat Nasabah Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin Menggunakan Produk Pembiayaan Wisata Luar Negeri..**

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini dimaksudkan untuk dijadikan pedoman bagi penulis secara cermat dan tepat sesuai dengan prinsip-prinsip suatu penelitian yang ilmiah. Dengan perumusan masalah diharapkan dapat mengetahui obyek-obyek yang diteliti, serta bertujuan agar penulisan dan ruang lingkup penelitian uraiannya terbatas dan terarah pada hal-hal yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

Untuk memudahkan pembahasan masalah dan pemahamannya, maka penulis merumuskan permasalahannya sebagai berikut :

1. Bagaimana minat Nasabah Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin menggunakan produk wisata luar negeri ?
2. Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi minat Nasabah Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin menggunakan produk wisata luar negeri ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai penulis adalah :

1. Untuk mengetahui minat Nasabah Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin menggunakan produk pembiayaan paket wisata luar negeri.

2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi minat Nasabah Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin menggunakan produk wisata luar negeri.

D. Signifikansi Penelitian

Adapun signifikansi penelitian yang ingin dicapai penulis adalah :

1. Sebagai bahan masukan dan informasi untuk pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dibidang perbankan syariah.
2. Sebagai sumbangan pemikiran dalam rangka memperkaya khazanah perpustakaan IAIN Antasari Banjarmasin.
3. Sebagai bahan acuan yang berminat untuk mengadakan penelitian yang lebih jauh mengenai kajian yang serupa.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari penafsiran yang berbeda dan di khawatirkan keluar dari tujuan yang sebenarnya, maka penulis merasa perlu untuk memberikan batasan terhadap permasalahannya yang akan di bahas yaitu:

- a. Minat adalah kecendrungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah dan keinginan.⁸ Maksud minat dalam penelitian ini adalah kecendrungan hati atau suatu keinginan tinggi nasabah Banjarmasin untuk menggunakan produk pembiayaan paket wisata di BNI Syariah cabang Banjarmasin.

⁸ W.J.S Poerwadarminta, Kamus Besar Bahasa Indonesia, diolah kembali oleh pusat Departemen Pendidikan Nasional, (Jakarta: BalaiPustaka, 2003), edisi 3, hlm 583

- b. Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan atau jasa).⁹
- c. Produk adalah (dalam bisnis) barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan, (dalam marketing) produk adalah apapun yang bisa ditawarkan ke sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan.¹⁰
- d. Pembiayaan adalah suatu hak, dengan hak mana seseorang dapat mempergunakannya untuk tujuan tertentu, dalam batas waktu tertentu dan atas pertimbangan tertentu pula.¹¹
- e. Produk Pembiayaan Paket Wisata adalah titipan harta (uang) dari pemiliknya (nasabah) kepada penerima titipan (BNI Syariah) dimana uang tersebut setelah terkumpul akan di gunakan untuk perjalanan wisata sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Keutuhan harta tersebut dijamin oleh BNI Syariah sedangkan manfaat yang diterima digunakan sepenuhnya oleh BNI Syariah.¹²

F. Kajian Pustaka

Dari hasil survey yang dilakukan penulis ada artikel, jurnal dan skripsi yang berkaitan dengan masalah ini di antaranya diangkat oleh :

⁹ Kamus Besar Bahasa Indonesia

¹⁰ M.Syafi'i Antonio, *Islamic Banking Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta : Gema Insani Press, 2001 Hal.12

¹¹ www.kajianpustaka.com diakses pada hari Selasa 1 November 2016

¹² Hasil wawancara dengan Customer Cervise BNI Syariah Cabang Banjarmasin pada Senin 8 Februari 2016

1. Annisa (1101160180) IAIN Antasari Banjarmasin Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dengan skripsinya yang berjudul *Minat Nasabah Banjarmasin Timur untuk Menabung Dana Kurban pada Bank Syariah* dengan kesimpulan sebagai berikut, yaitu :
 - a. Minat nasabah Banjarmasin Timur untuk menabung dana kurban pada Bank Syariah dari 30 responden adalah sebanyak 19 orang dan yang tidak berminat sebanyak 11 orang. Dan dengan 19 orang yang berminat terhadap menabung dana kurban di Baank Syariah termasuk dalam kategori “Tinggi”.
 - b. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat, yaitu :
 1. Faktor dari dalam individu
 2. Faktor promosi
 3. Faktor produk.
2. Rina Fitriliana Utami, (F 3607078) Fakultas Ekonomi Univesitas Sebelas Maret Surakarta 2010 dengan skripsinya yang berjudul *Strategi Pemasaran Produk Pada PT. BNI Syariah Cabang Surakarta,* Rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah :
 1. Apa saja produk dan keunggulan dari masing-masing produk yang ditawarkan PT. BNI Syariah ?
 2. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. BNI Syariah?
 3. Hambatan yang dihadapi oleh PT. BNI Syariah dalam menerapkan strategi pemasaran produknya ?

Salah satu kesimpulan dari skripsi ini adalah Hambatan-hambatan yang dihadapi BNI Syariah cabang Surakarta dalam menjalankan strategi pemasaran antara lain adalah :

a. Kurangnya SDM (sumber daya manusia) pemasaran yang kompeten.

Kurangnya sumber daya manusia pemasaran yang kompeten ini disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya tenaga pemasar bukan berasal dari latar belakang pemasaran, alasan efisiensi biaya dan tenaga pemasar.

b. Ketetapan sistem dari pusat yang sangat ketat.

Beberapa ketentuan yang dibuat oleh pusat kadang susah untuk diaplikasikan oleh kantor cabang, hal ini terjadi karena kantor pusat beranggapan bahwa dengan penyeragaman sistem akan mempermudah dan menjadi *brand* dari BNI Syariah. Hal ini memang benar adanya, akan tetapi ada beberapa hal yang perlu diberi *kefleksibelan* oleh pusat agar tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba yang tinggi tercapai.

c. Kurangnya pemahaman konsumen mengenai sistem perbankan syariah.

Kurangnya pemahaman konsumen tentang ekonomi syariah merupakan kendala yang sering dihadapi bagi BNI Syariah. Menurut BNI Syariah cabang Surakarta kurangnya pemahaman tentang system perbankan syariah lebih pada beberapa hal diantaranya, adanya asumsi bahwa perbankan syariah hanya untuk kalangan tertentu dan system bagi hasil dianggap kurang menguntungkan jika dibandingkan dengan sistem bunga.

- d. Penyuluhan dari pihak pemerintahan tentang ekonomi syariah yang kurang.

Pemerintah sebagai pembuat kebijakan publik berperab besar terhadap tumbuh kembangnya perbankan syariah. Beberapa dukungan sudah dilakukan, sudah diberikan oleh pemerintah akan tetapi, bukan dalam bentuk penyuluhan, yang dilakukan dalam bentuk kemudahan regulasi pembuatan sistem perbankan syariah. Hal ini tentu saja membantu pihak bank dalam mengembangkan perbankan syariah, dan tentu akan lebih bagus lagi jika pemerintah juga membantu memberikan penyuluhan tentang keberadaan perbankan syariah. Karena selama ini yang melakukan penyuluhan hanya dari pihak bank dan instansi terkait yang berkepentingan dan bersimpati dengan pentingnya perbankan syariah sebagai penyeimbang bank konvensional.

3. Aulia Sofyan dalam artikelnya yang berjudul *Strategi Pengembangan Pariwisata Syariah* yang dimuat di Serambi Indonesia pada Selasa, 13 Mei 2014 inti dari artikel ini adalah Ada lima komponen yang dimasukkan dalam wisata syariah oleh Kemamenparekraf dan MUI yaitu sektor kuliner, *fashion muslim*, perhotelan dan akomodasi, kosmetik dan spa, serta haji umrah. Cakupan wisata syariah, selama ini hanya pada peninggalan sejarah Islam, ziarah kubur dan sejenisnya. Pemerintah Indonesia sudah menerapkan pariwisata syariah sejak tiga tahun lalu. Namun, potensi besar yang dimiliki Indonesia belum maksimal digarap jika dibanding dengan negara-negara Asia Tenggara lainnya. Peran

pemerintah perlu ditingkatkan untuk mendukung mempromosikan dan menggarap wisata syariah ini. Pemerintah dan pelaku usaha harus bahu-membahu untuk menjadikan Indonesia sebagai destinasi wisata syariah di *level global*. Guna mendukung konsep pariwisata syariah ini diperlukan beberapa hal antara lain adanya ketersediaan makanan halal di lokasi wisata, ada fasilitas ibadah yang memadai, dan adanya pembatasan aktivitas yang tidak sesuai syariah di lokasi-lokasi wisata.

4. Sisca Aulia (2013) dengan judul *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Menabung Nasabah pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Yogyakarta*. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa faktor pelayanan (X1), faktor nisbah bagi hasil (X2) dan faktor kualitas produk (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung (Y), semakin baik pelayanan, nisbah bagi hasil yang diberikan dan kualitas produk yang ditawarkan pihak BSM kepada nasabah, maka minat menabung semakin tinggi.

Perbedaan antara penelitian atau kajian pustaka diatas dengan penelitian punya penulis disini adalah :

Penelitian yang diatas atau kajian pustaka diatas membahas mengenai pembiayaan syariah, seperti apa strategi pemasarannya, baik dari segi pengembangan pariwisata syariah sedangkan penulis mengangkat penelitian yang berhubungan dengan minat nasabah, Bagaimana minat nasabah banjarmasin dan faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah itu sendiri.

Dari segi persamaan antara penelitian atau kajian pustaka diatas dengan penelitian punya penulis disini adalah :

Seperti apa faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah, seperti apa mekanismenya dan bagaimana strategi pemasarannya, sehingga penulis bisa mendapat masukan serta pemikiran untuk penelitian yang sedang peneliti teliti saat ini.

G. Sistematika Penulisan.

Skripsi ini disusun dalam lima bab yang masing-masing bab memuat pembahasan dengan meliputi sejumlah materi sebagai berikut :

Bab I berisi pendahuluan. Bab ini menjelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, definisi operasional, signifikansi penelitian, kajian pustaka dan sistematika penulisan.

Bab II berisi landasan teori. Bab ini menjabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan obyek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literature yang berkaitan dengan masalah yang di teliti dan juga sumber informasi dari referensi media lain.

Bab III merupakan metode penelitian. Bab yang di fokuskan pada pembahasan teknis metode penelitian. Penelusuran objek serta subjek penelitian secara singkat pada bagian yang akan di kaji termasuk dalam pembahasan pada bagian-bagian ini.

Bab IV merupakan laporan penelitian, berisi tentang bagaimana minat Nasabah Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin menggunakan produk

pembiayaan paket wisata luar negeri dan faktor-faktor apa saja yang memengaruhi minat Nasabah Bank BNI Syariah Cabang Banjarmasin dalam menggunakan produk pembiayaan wisata luar negeri.

Bab V merupakan penutup dari penelitian yang dilakukan. Bab ini berisi simpulan sebagai jawaban terhadap rumusan masalah yang telah dinyatakan dalam bab pendahuluan, simpulan bukan merupakan ringkasan dari uraian sebelumnya melainkan sebagai hasil pemecahan terhadap apa yang di permasalahan dalam skripsi. Selanjutnya akan di kemukakan beberapa saran yang di rasa perlu dan hendaknya saran yang diajukan bersumber pada temuan penelitian, pembahasan dan simpulan hasil penelitian.