

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data

1. Profil Bank Syariah Indonesia Sungai Danau

Bank Syariah Indonesia cabang Sungai Danau ini dulunya bernama Bank Negara Indonesia (BNI) KC Sungai Danau yang mulai beroperasi sejak 27 Juli 2006, dengan 6 orang pegawai tetap sebagai pekerjanya. BNI Syariah KC Sungai Danau ini mulai bertransformasi menjadi Bank Syariah Indonesia sejak margernya tiga Bank Syariah milik BUMN, yaitu Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah, Bank Mandiri Syariah, dan Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah pada tanggal 1 Februari 2021 yang di resmikan oleh Presiden Joko Widodo menjadi PT Bank Syariah Indonesia Tbk.

a. Visi Bank Syariah Indonesia Sungai Danau

Top 10 Global Islamic Bank.

b. Misi Bank Syariah Indonesi Cabang Sungai Danau

1) Memberikan Akses Solusi Keuangan Syariah di Indonesia

Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

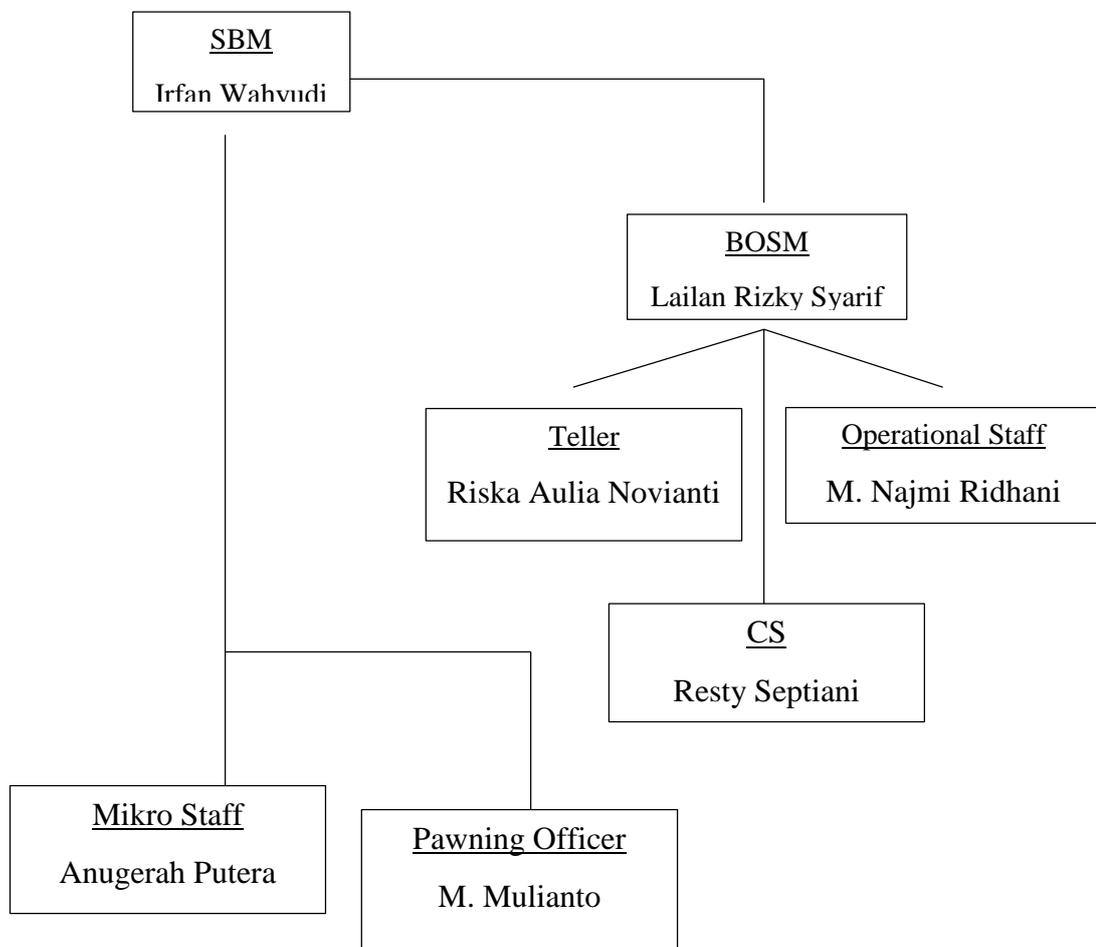
2) Menjadi Bank Besar yang Memberikan Nilai Terbaik Bagi Para Pemegang Saham

Top 5 bank yang paling *profitable* di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).

3) Menjadi Perusahaan Pilihan Dan Kebanggaan Para Talenta Terbaik Indonesia

Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

2. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Sungai Danau



3. Deskripsi Tugas Karyawan BSI

a. *Sub Brance Manager (SBM)*

- 1) Mengkoordinasikan dan mengawasi seluruh aktivitas operasional perbankan di Kantor Cabang Sungai Danau.
- 2) Memimpin operasional pemasaran produk-produk *commercial banking & consumer banking*.
- 3) Memanfaatkan anggaran yang ada seefisien mungkin dan memastikan agar program dan sistem berjalan secara *cost effective*.
- 4) Menyusun rencana bisnis bank (RBB) untuk cabangnya dan melakukan sosialisasi rencana bisnis bank kepada bawahan.
- 5) Mengevaluasi dan menyusun laporan pencapaian rencana bisnis secara periodik setiap bulan.
- 6) Menerima prosedur operasional dan lembur kerja pelaporan manajemen resiko dari divisi manajemen resiko mensosialisasikannya dengan karyawan dan bawahan dalam groupnya.
- 7) Memonitor pelaksanaan-pelaksanaan prosedur operasional manajemen resiko oleh bawahannya.
- 8) Mengevaluasi pelaksanaan prosedur operasional manajemen resiko.

b. Branch Office Service Manager

- 1) Mengelola fungsi akuntansi dalam memproses data dan informasi keuangan untuk menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan perusahaan secara akurat dan tepat waktu.
- 2) Mengkoordinasi dan mengontrol perencanaan, pelaporan, dan pembayaran kewajiban pajak perusahaan agar efisien, akurat, tepat waktu dan sesuai peraturan pemerintah yang berlaku.
- 3) Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengontrol arus perusahaan (*cashflow*), terutama pengelolaan piutang dan hutang, sehingga memastikan ketersediaan dana untuk operasional perusahaan dan kesehatan kondisi keuangan.
- 4) Merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran perusahaan, dan mengontrol penggunaan anggaran tersebut untuk memastikan penggunaan dana secara efektif dalam menunjang kegiatan operasional perusahaan.
- 5) Membantu direksi mencari sumber dana diluar tabungan dan deposito.
- 6) Menandatangani cek dan bilyet giro bank sesuai ketentuan yang berlaku.

c. Teller

- 1) Menerima setoran dari nasabah bank tunai maupun non tunai, kemudian memposting di sistem komouter bank.
- 2) Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia.

- 3) Memberikan pelayanan transaksi kepada nasabah yang bertransaksi tunai di kantor bank dan melakukan posting di sistem komputer bank.
- 4) Bertanggung jawab atas kecocokan pencatatan transaksi dengan dana kas yang terjadi secara harian.

d. Customer Service (CS)

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk di bank tersebut.
- 2) Membantu nasabah dalam melakukan proses pembukaan rekening tabungan dan deposito.
- 3) Membantu nasabah dalam melakukan proses pembukaan dan penutupan rekening tabungan dan deposito.
- 4) Membantu nasabah dalam pencairan deposito.
- 5) Memberikan informasi saldo simpanan nasabah.
- 6) Menerima berkas pengajuan pembiayaan dari calon debitur.
- 7) Menyediakan materai untuk akad pembiayaan maupun bilyet deposito dan tanggung jawab atas pengelolaannya.
- 8) Membantu surat keluar dari memo internal.
- 9) Bertanggung jawab atas penomoran surat keluar, surat masuk dan memo internal serta bertanggung jawab atas pengelolaannya.
- 10) Menyimpan berkas tabungan dan deposito

e. Assistant Operational

- 1) Mencetak akad (emas, griya dan deposito) serta melaksanakan

akad.

- 2) Meregister surat keluar, surat masuk, wakalah, dan ijarah.
- 3) Membuat surat tagihan untuk nasabah.
- 4) Mengarsipkan akad dan kelengkapan data nasabah

f. Pawning Officer

- 1) Menghimpun dana baik dalam bentuk tabungan maupun deposito.
- 2) Mencari atau menghubungi nasabah potensial.
- 3) Memberikan informasi seperti brosur dan menjelaskan perkembangan hasil usaha perusahaan kepada nasabah.
- 4) Melakukan pedanaan kepada nasabah potensial.
- 5) Melakukan pembinaan hubungan baik dengan nasabah melalui bantuan konsultasi bisnis, diskusi manajemen maupun pengelolaan keuangan sesuai blok sistem masing-masing moneter.
- 6) Melaporkan kepada menejer tentang kendala-kendala yang dihadapi.

g. Mikro Staff

- 1) Melakukan kegiatan penjualan melalui telepon terhadap target konsumen (perusahaan-perusahaan perdagangan dan industri, kantor-kantor pemerintah, asosiasi perkumpulan keagamaan, olahraga, sosial dll

h. Processing

- 1) Melakukan pemeriksaan ulang terhadap data di sistem yang telah di input oleh data entry.

- 2) Bertanggung jawab terhadap kelengkapan, kebenaran dan keabsahan data nasabah.
- 3) Melakukan input dokumen

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara penelitian yang dilakukan oleh peneliti secara langsung di lapangan kepada pihak penyelenggara dan nasabah Bank BNI Syariah Kecamatan Sungai Danau, Kabupaten Tanah Bumbu, Provinsi Kalimantan Selatan. Mendapati hasil dalam uraian sebagai berikut:

1. Uraian Hasil Wawancara

a. Informan 1

1) Identitas Informan

Nama : Irfan Wahyudi
Posisi/Jabatan : Sub Branch Manager
Usia : 35 Tahun
Lama Bekerja : 8 Tahun

2) Uraian

Informan menuturkan menurutnya dengan kehadiran kantor cabang Bank Syariah Indonesia di kecamatan Sungai Danau antusiasme masyarakat terhadap kehadiran pilihan bank benuasa Islami cukup besar. Hal ini dikarenakan beberapa faktor seperti dorongan batin masyarakat yang ingin melakukan transaksi perbankan secara syariah Islam, trauma masa lalu terhadap sistem bank konvensional, serta

termotivasi testimoni anggota keluarga atau kerabat yang telah lebih dahulu menggunakan jasa perbankan syariah. *“Masyarakat sangat antusias karena beberapa ada yang memang ingin bertransaksi secara Islami, lalu ada juga yang trauma dengan bank biasa, dan ada juga yang karena melihat keluarganya yang menggunakan bank syariah”*.

Berkenaan dengan program dan produk perbankan yang disediakan Bank Syariah Indonesia kantor cabang kecamatan Sungai Danau informan menuturkan terbagi menjadi 3 program meliputi; Pembiayaan, Konsumer, dan Bisnis. Adapun untuk produknya pembiayaannya, yang utama kantor cabang Sungai Danau menyediakan 3 yakni; KUR, Gadai dan Cicil Emas, dan Pembelian Mobil dan Motor (OTO). Informan juga menuturkan di luar 3 produk tersebut juga menerima permintaan produk yang lain, hanya saja dalam penanganannya diarahkan kepada kantor cabang terdekat. *“Produknya sebenarnya ada banyak tapi yang utama dilayani 3 produk, di luar itu seperti pensiunan, pembelian rumah, dan karyawan swasta tetap dilayani tapi penanganannya diserahkan ke kantor cabang terdekat seperti Batu Licin dan Pelaihari”*.

Informan menuturkan pada saat ini jumlah nasabah yang aktif dalam program pembiayaan yang dijalankan oleh Bank Syariah Indonesia Cabang Sungai Danau berkisar antara 58 – 60 orang nasabah. Sementara itu untuk nasabah yang telah selesai pembiayaannya berkisar antara 90 – 150 orang nasabah. *“Kalau yang masih aktif sekitar 58-an*

sampai 60-an nasabah, tapi untuk yang sudah selesai pembiayaannya sekitar 90-an sampai 150-an orang nasabah”.

Pelaksanaan bank syariah juga memiliki beberapa keunggulan sebagaimana yang dituturkan oleh informan *“ada keunggulan yang dimiliki bank syariah dibandingkan bank konvensional seperti kami menggunakan prinsip syariah, tidak menerapkan bunga namun diganti dengan bagi hasil, kami pun memberi benefit dari bagi hasil juga fluktuatif mengikuti keadaan bank, jadi kalau sedang bagus dan produktif hasilnya sebanding juga”*. Sehingga menurut informan dengan keunggulan-keunggulan tersebut, sudah sepatutnya masyarakat memilih program pembiayaan melalui Bank Syariah Indonesia, terutama masyarakat muslim.

Sementara itu untuk upaya meningkatkan minat masyarakat untuk berpartisipasi menggunakan produk dari perbankan syariah, informan menjelaskan bahwa Bank Syariah Indonesia cabang Sungai danau melakukan upaya-upaya sosialisasi dan promosi produk pembiayaan berbasis syariah dengan memberi pemahaman terkait mekanisme pembiayaan syariah dan menjelaskan keuntungan-keuntungan apa saja yang hanya bisa didapatkan pada bank berbasis syariah.¹

b. Informan 2

¹Irfan Wahyudi, Branch Manager, *Wawancara Pribadi*, Kec.Sungai Danau Kab. Tanah Bumbu, 10 Mei 2022.

1) Identitas Informan

Nama : Irwana Kusuma Ningsih

Usia : 32 Tahun

Lama Menjadi Nasabah : Kurang Lebih 5 Tahun

Pekerjaan : Wiraswasta

2) Uraian

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada informan 2, didapatkan respon sebagai berikut:

Informan 2 menjadi nasabah di Bank Syariah Indonesia cabang Sungai Danau sudah 5 tahun lamanya, sejak namanya masih Bank BNI Syariah KC Sungai Danau. Hingga beralih menjadi Bank Syariah Indonesia cabang Sungai Danau, tetap menjadi nasabah di Bank tersebut. Hal ini juga di ungkapkan karena lokasi Bank tersebut tidak terlalu jauh aksesnya, serta sudah mulai nyaman dan akrab dengan pihak Bank tersebut. *“Sudah 5 tahun menjadi nasabah di Bank Syariah Indonesia cabang Sungai Danau, karena akses lokasi ke bank yang tidak terlalu jauh serta sudah mendapatkan kenyamanan dan kimestri untuk melakukan pembiayaan dengan pihak bank.”*

Betransaksi secara Islami merupakan prinsip yang harus dilaksanakan oleh umat atau masyarakat. Prinsip – prinsip itulah yang menjadi landasan untuk mengambil suatu keputusan dalam mengambil langkah dan sikap. Termasuk bertransaksi dengan bank, karena pada prinsip yang ditujukan kepada umat itu membawa maslahat untuk orang

banyak dan kebaikan pada diri mereka sendiri. Respon itulah yang diungkapkan oleh informan 2. *“Ajaran agama menganjurkan kami kepada jalan kebaikan, yang membawa kepada jalan kebahagiaan”*

Selain karena prinsip-prinsip agama yang diajarkan oleh Islam. Bank Syariah Indonesia cabang Sungai Danau memberikan kemudahan dan pelayanan terbaik kepada nasabahnya. Bukan hanya sebagai pihak yang memberikan pembiayaan, tapi juga sebagai mitra dalam menjalin hubungan kepada bank. Karyawan bank melakukan komunikasi yang baik kepada nasabah, supel, dan rendah dalam menjelaskan kepada nasabah. Selain itu ketika sudah melakukan transaksi pembiayaan, pihak mampu mengarahkan agar pembiayaan yang dilakukan sesuai dengan tujuan, sehingga nasabah terasa terbimbing. *“Pelayanan yang dilakukan oleh pihak BSI Sungai Danau begitu ramah dan baik, sehingga nasabah merasa terayomi oleh pihak bank”*.

Pihak bank melalui karyawannya yang menjadi marketing staff ada melakukan penawaran melalui telepon dan menyebar informasi *broadcast* via aplikasi *whatsapp*. Sejak adanya informasi yang disebar itu informan 2 menyatakan mulai membaca promosi yang dilakukan oleh pihak bank, mendengar nama bank syariah dan dengan penawarannya yang menarik serta bernuansa Islami, hal itu lah yang menjadi pemikat kepada nasabah. Hal ini disebabkan karena nasabah ingin melakukan transaksi dengan pihak perbankan yang sesuai dengan nilai-nilai ke Islaman. *“Ketika adanya promosi yang masuk melalui*

pesan whatsapp tentang bank syariah, saya merasa tertarik tentang produk yang ditawarkan, karena memberi gambaran berbeda tentang mekanisme pembiayaannya”.

Bank Syariah Indonesia cabang Sungai Danau dalam melakukan pembiayaan kepada nasabah sudah sangat baik. Bukan hanya menunjukkan antusiasisme dalam meraih nasabah, tetapi juga mampu merawat hubungan baik. Sehingga hubungan emosional dalam bermitra mendapatkan benang merahnya. Hal ini lah yang harus tetap dijaga oleh Bank Syariah Indonesia cabang Sungai Danau. Saran lainnya menurut informan yang perlu ditingkatkan adalah tentang fasilitas ketika nasabah berada di Bank, sehingga nasabah merasa nyaman ketika mengurus perkara administratif dan bertransaksi sewaktu berada di BSI Sungai Danau.

Informan pernah mengajukan pembiayaan untuk pembelian rumah. Pihak BSI bukan hanya menjelaskan tentang mekanisme pembiayaan, tetapi juga melakukan pengarahan kepada nasabah agar pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah sesuai dengan tujuan. Pihak BSI Sungai Danau dalam hal tersebut juga mampu menjadi konsultan yang bisa mencarikan jalan keluar terhadap sesuatu hal yang di inginkan nasabah. *“Ketika saya melakukan pengajuan pembiayaan untuk pembelian rumah, pihak dari bank bukan hanya membantu dalam pembiayaan. Akan tetapi juga memberikan arahan tentang melakukan pembelian rumah dengan pembiayaan bank yang tepat”.*

c. Informan 3

1) Identitas Informan

Nama : Slamet Wahyudi
Usia : 42 Tahun
Lama Nasabah : kurang lebih 1 tahun
Pekerjaan : Wiraswasta

2) Uraian

Menurut penuturan informan yang merupakan nasabah Bank Syariah Indonesia di kantor cabang Sungai Danau, beliau telah menjadi nasabah kurang lebih sekitar 1 tahunan sejak awal Bank Syariah Indonesia diresmikan dari gabungan beberapa bank syariah di Indonesia. *“Saya sudah dari awal buka BSI ikut menabung di sini, karena tertarik dengan sistem perbankan syariah secara Islam yang digunakan oleh banknya”*.

Informan juga menuturkan bahwa begitu beliau mengetahui bahwa Bank Syariah Indonesia dibuka, beliau langsung tertarik untuk mendaftarkan diri sebagai nasabah untuk tabungan maupun pengajuan pembiayaan. Hal ini sebagaimana penjelasan informan berawal dari pengetahuan yang beliau miliki berkenaan dengan sistem perbankan syariah. *“Jadi awal dibuka itu sudah langsung tertarik ingin menjadi nasabah baik untuk menabung serta juga melakukan pengajuan pembiayaan, saya tertarik karena sistemnya yang syariah, yang setahu saya bebas dari yang namanya riba, dan*

juga hasil yang didapat dan perlu dibayarkan pada pembiayaan sepengetahuan saya berdasarkan keadaan nasabah pengaju pembiayaan, jadi semacam kesepakatan lah, hitungannya jadi lebih meringankan”.

Menurut beliau menabung di Bank Syariah Indonesia lebih menarik dibandingkan dengan menabung di bank konvensional. Beliau menuturkan sistem perbankan syariah yang mengacu kepada syariat agama Islam lebih membuat tenang beliau selaku pengguna layanan perbankan. *“Sebelum ini saya menggunakan layanan perbankan konvensional, rasanya kurang nyaman karena ada perasaan cemas, takutnya apa yang kita dapat ternyata dari apa yang bukan hak kita, takutnya lagi kalau termasuk ke dalam riba”.*

Dari segi perihal pembiayaan menurut beliau, produk perbankan dalam bentuk program pembiayaan di Bank Syariah Indonesia dirasa lebih menguntungkan dibandingkan dengan program pembiayaan sejenis yang berasal dari bank konvensional. Menurut beliau hal tersebut dikarenakan pembiayaan yang dilakukan selain berlandaskan nilai-nilai keislaman juga dilakukan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak, yakni nasabah dan bank, sehingga tidak begitu memberatkan dalam tanggungan pembiayaannya. *“Menurut saya jauh lebih menguntungkan karena selain hati lebih tenang karena pembiayaannya berdasarkan nilai Islam, saya untuk tanggungan cicilan bayarnya juga jadi lebih*

ringan karena dengan kesepakatan-kesepakatan awal bersama pihak Bank Syariah Indonesia-nya”.

Selain itu informan juga menuturkan bahwa kualitas pelayanan dan faktor lokasi menjadi salah satu pertimbangan beliau untuk mengambil program pembiayaan oleh Bank Syariah Indonesia pada kantor cabang Sungai Danau. Pelayanan yang baik membuat informan merasa lebih diperhatikan dan merasa terbimbing untuk melakukan langkah-langkah yang diperlukan untuk memproses program pembiayaan yang beliau ambil. *“Saya merasa nyaman kalau pelayanannya ramah dan baik seperti di Bank Syariah Indonesia ini, lingkungannya yang terkesan Islami membuat serasa lebih terbuka untuk mengajukan dan menjelaskan keinginan pembiayaan yang saya hendak ambil, sebelumnya saya mengambil pembiayaan mobil.”*

Menurut informan lokasi yang dekat memudahkan akses mobilitas beliau selaku nasabah untuk menuju dan mengurus segala keperluan untuk proses pembiayaan yang beliau ambil. *“Kalau saya yang penting mudah menunjunya, dekat sama rumah jadi tidak makan banyak waktu sama biaya untuk kesananya kalau sewaktu-waktu ada keperluan di bank”.*

Informan menuturkan bahwa mengetahui adanya program pembiayaan di Bank Syariah Indonesia selain berasal dari upaya sendiri untuk mencari tahu, juga dari beberapa kerabat dekat. Yang

mana hal tersebut kemudian informan kembali pastikan dengan mendatangi kantor cabang Bank Syariah Indonesia di kecamatan Sungai Danau. *“Tahu info dari keluarga dan kawan-kawan juga ada dikabari kalau Bank Syariah Indonesia ada juga program pembiayaan untuk mobilnya, lalu mencoba searching di internet juga dan ternyata ada, lalu mencoba datang langsung ke kantornya untuk bertanya dengan pegawai di sana. Ya awalnya kebetulan hendak mencari yang bisa melakukan pembiayaan untuk pengambilan mobil saya”*.

Beliau juga mengatakan bahwa pernah dapat tawaran pembiayaan dari Bank Syariah Indonesia, akan tetapi pada saat itu memang penawaran yang didapat setelah beliau melakukan pengambilan pembiayaan mobil terlebih dahulu di Bank Syariah Indonesia. Yang mana pada waktu itu beliau telah mendatangi lebih dahulu kantor cabang Bank Syariah Indonesia kecamatan Sungai Danau. *“Iya pernah saya ditawari program pembiayaan dan ada promo-promo menariknya juga, ditawari oleh marketingnya lewat telepon tetapi saat itu saya sudah ngambil pembiayaan lebih dahulu di sana”*.

Terakhir informan mengatakan memiliki harapan untuk bisa melanjutkan pengambilan pembiayaan untuk hal yang lain yang bisa dibiayai oleh Bank Syariah Indonesia melalui kantor cabang Sungai Danau. *“Ya harapan saya bisa ngambil pembiayaan yang lain juga*

karena ada niatan juga hendak mengambil pembiayaan selain mobil dan mudah-mudahan Bank Syariah Indonesia melalui kantor cabang Sungai Danau bisa menerima pengajuannya”.

Beliau mengatakan pengajuan pembiayaan yang selanjutnya beliau lakukan bertujuan untuk pengembangan usaha yang beliau lakukan, yang mungkin bisa diajukan melalui skema pembiayaan lain selain pembiayaan mobil dan motor (oto). *“Hendak mengembangkan usaha mudahan bisa pembiayaannya di luar selain jalur pembiayaan mobil/motor, misal yang saya ketahui itu lewat Kredit Usaha Rakyat mungkin. Saya berharapnya bisa karena saya merasa lebih nyaman dan tenang kalau mengambil pembiayaannya lewat perbankan syariah”*²

d. Informan 4

1) Identitas Informan

Nama : Muhammad Alfiannor

Usia : 37 Tahun

Lama Nasabah : 7 Bulan

Pekerjaan : Wiraswasta

2) Uraian

²Slamet Wahyudi, Nasabah Pembiayaan, *Wawancara Pribadi*, Kec.Sungai Danau Kab. Tanah Bumbu, 15 Mei 2022.

Menurut penuturan informan yang merupakan salah satu nasabah dari Bank Syariah Indonesia di kantor cabang Sungai Danau, beliau telah menjadi nasabah selama 7 bulan sejak awal Bank Syariah Indonesia diresmikan dari gabungan beberapa bank syariah di Indonesia. Beliau mengatakan “ *Saya menjadi nasabah di bank syariah lumayan lama sekitar 7 bulanan, waktu itu saya diajak oleh salah satu keluarga saya yang juga salah satu nasabah Bank Syariah Indonesia Cabang Sungai Danau. Saya tertarik dengan BSI dikarenakan banyaknya perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah terutama sistem simpan pinjam yang berlandaskan pada prinsip – prinsip keislaman yang ada pada bank BSI*”

Informan ini juga mengungkapkan bahwa beliau merupakan salah satu nasabah yang sangat bangga dengan sistem yang diterapkan oleh BSI sehingga beliau sangat tertarik untuk mendaftarkan diri untuk menabung dan melakukan beberapa transaksi pembiayaan yang ada di BSI. Hal ini sebagaimana penjelasan informan yang tertarik untuk menjadi nasabah di BSI, rutin menabung dan melakukan beberapa transaksi pembiayaan pada BSI. “ *Berawal dari ajakan dari keluarga dan nasihat – nasihat yang dijelaskan oleh salah satu keluarga saya, lalu kemudian saya mencoba mencari pengetahuan tentang Bank Syariah khususnya Bank Syariah Indonesia pada umumnya, ternyata banyak perbedaan sistem antara bank syariah dengan bank konvensional. Sehingga saya tertarik untuk mencoba menjadi nasabah*

di bank syariah Indonesia cabang Banjarmasin. Hingga akhirnya saya menemukan kenyamanan dalam transaksi di BSI, lalu kemudian saya langsung menabung di bank syariah Indonesia. Setelah jalan beberapa bulan sampai pada akhirnya saya ditawarkan untuk melakukan pembiayaan KPR (Kredit Perumahan Rakyat). Karena anak saya sedang kuliah dan harga yang ditawarkan masih bisa terjangkau perbulannya akhirnya saya memutuskan untuk melakukan pembiayaan KPR pada Bank Syariah Indonesia untuk anak saya yang sedang menjalani kuliah. Adapun yang menjadi dasar ketertarikan saya melakukan pembiayaan di bank syariah Indonesia adalah sistem yang dipakai berlandaskan prinsip syariah, besar angsuran atau cicilan pasti, tidak ada kenaikan cicilan dan produk tidak terpengaruh fluktuasi dan bank syariah Indonesia cabang Sungai danau merupakan salah satu bank yang lokasi terdekat serta bank syariah terbesar dan hanya satu yang ada disungai danau .

Dinilai dari keuntungan melakukan pembiayaan pada bank syariah Indonesia menurut beliau, produk pembiayaan bank syariah Indonesia terkhusus cabang sungai danau sangat menguntungkan dibandingkan dengan Bank konvensional pada umumnya. Menurut beliau melakukan pembiayaan pada bank syariah khususnya bank syariah Indonesia cabang sungai danau sangat menguntungkan dinilai dari beberapa aspek yaitu, sistem pembiayaan tanpa adanya riba, akad yang jelas dan sangat berlandaskan kepada nilai-nilai keislaman tanpa

adanya pihak yang dirugikan antara nasabah dengan Bank, sehingga salah satu pihak tidak ada yang dirugikan. “ *Menurut saya melakukan pembiayaan di bank syariah Indonesia cabang sungai danau sangat menguntungkan bagi saya dibandingkan melakukan pembiayaan di bank konvensional karena sistem bank syariah yang tanpa bunga, uang muka lebih ringan, pembayaran jumlah yang pasti tanpa terpengaruh pada naik dan turunnya bunga bank Indonesia, tidak ada penalty, serta jumlah cicilan yang pasti setiap bulannya tanpa harus khawatir nominal cicilan naik pada bulan tertentu.*

Informan juga menuturkan bahwa Bank Syariah Indonesia Cabang Sungai Danau dalam aktivitas pelayanannya memiliki kualitas pelayanan yang sangat baik sesuai dengan S.O.P perusahaan perbankan pada umumnya bedanya bank syariah untuk wanita diwajibkan memakai pakaian yang tertutup. Serta tehnik Lobby yang sangat baik sehingga mampu membuat informan tertarik untuk melakukan pembiayaan pada bank syariah Indonesia cabang sungai danau. “ *Saya merasa dilayani dengan baik oleh bank syariah Indonesia cabang sungai danau, tutur kata yang lemah lembut dan jelas dalam penyampaian produk sehingga mudah saya pahami, lokasi yang bersih dan sangat nyaman, dan pemahaman yang sangat jelas tentang produk yang ditawarkan sehingga membuat saya semakin tertarik dengan pembiayaan tersebut.*

Bank Syariah Indonesia Cabang Sungai Danau memberikan penjelasan tentang produk – produk yang dimiliki serta langkah –

langkah dalam melakukan transaksi produk – produk tersebut yang kemudian ditawarkan kepada informan agar informan tertarik melakukan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia Cabang Sungai Danau. “ *Setiap saya menabung di Bank Syariah Indonesia Cabang Banjarmasin saya selalu ditawarkan oleh bank syariah Indonesia cabang Banjarmasin untuk melakukan pembiayaan dan diberikan penjelasan langkah langkah dalam melakukan pembiayaan secara jelas oleh para pegawai bank syariah Indonesia cabang sungai danau. Hingga akhirnya saya cukup mengetahui tentang pembiayaan – pembiayaan yang di bank syariah Indonesia cabang sungai danau. Selain dari pihak bank yang memberi tahu, yaitu keluarga saya dia mengatakan bahwa melakukan di bank syariah Indonesia cabang sungai danau tergolong mudah dan aman.*

Selanjutnya informan menuturkan bahwa informan mempunyai saran untuk bank syariah Indonesia cabang sungai danau untuk bisa mempertahankan pelayanan yang baik, mempertahankan pembiayaan yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah, promosi tentang pembiayaan yang lebih luas di daerah sungai danau. “ *Bank Syariah Indonesia Cabang Sungai Danau lebih meningkatkan promosi hingga sampai ke pelosok – pelosok desa agar semua orang mengetahui bahwa bank syariah Indonesia memiliki produk – produk yang berbasis syariah. Agar semua warga sungai danau mengetahui bahwa pembiayaan yang ada di bank syariah cabang sungai danau mudah diakses semua*

kalangan dan semua kalangan bisa melakukan pembiayaan, karena masih banyak desa desa yang masih melakukan pembiayaan di bank konvensional. Mereka tidak mengetahui bahwa transaksi di bank syariah lebih menguntungkan dan tidak ada bunga sepeserpun. Bank syariah Indonesia cabang sungai danau harus lebih pandai dalam menarik nasabah – nasabah yang ada disungai danau, karena saya rasa menabung di bank syariah lebih sangat menguntungkan.”

C. Analisis Hasil

Faktor-faktor yang mendasari minat menurut Crow yaitu faktor dari dorongan dari dalam, faktor dorongan yang bersifat sosial dan faktor yang berhubungan dengan emosional. Faktor dari dalam dapat berupa kebutuhan yang berhubungan dengan jasmani dan kejiwaan. Timbulnya minat dari diri seseorang juga dapat didorong oleh adanya motivasi sosial yaitu mendapatkan pengakuan dan penghargaan dari lingkungan masyarakat dimana seseorang berada sedangkan faktor emosional memperlihatkan ukuran intensitas seseorang dalam menanam perhatian terhadap suatu kegiatan atau obyek tertentu.

1. Faktor Religiusitas
2. Faktor Lokasi

Menurut Moch Darsyah, fenomena global mengharuskan perbankan untuk melakukan *proactive strategic*. Salah satu cara untuk mengaktualisasikan *proactive strategic* yaitu dengan strategi penentuan lokasi usaha yang tepat,

sebab keberhasilan dalam penentuan suatu usaha yang tepat akan meningkatkan operasionalisasi bisnis sehingga akan menekan biaya operasional.

Lokasi usaha adalah tempat dan perusahaan melakukan kerja. Desain teori usaha secara sederhana berbunyi “tempatkanlah pada titik geografis yang paling *banyak* memberikan kesempatan perusahaan di dalam usaha untuk mencapai tujuannya”. Pendapat lain mengatakan bahwa lokasi usaha adalah tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya.

Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank. Menurut Kasmir lokasi bank adalah tempat dimana diperjualbelikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Jarak dari rumah nasabah ke bank syariah sangat variatif, dari hanya beberapa meter sampai dengan puluhan kilometer. Untuk sampai ke bank diantara mereka ada yang berjalan kaki karena jaraknya dengan bank dekat, ada juga yang menggunakan kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Semakin dekat jarak tempuh rumah ke bank syariah akan memudahkan masyarakat dalam menjangkau bank syariah sehingga akan mendorong masyarakat untuk menggunakan bank syariah.

2. Faktor Produk dan Pengetahuan

Pengertian produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan masyarakat untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Sedangkan

produk tabungan yaitu produk yang dikeluarkan bank kepada nasabah untuk dijadikan pertimbangan dan pilihan yang dapat dimanfaatkan nasabah sesuai kebutuhan yang ada.

Pengetahuan merupakan salah satu faktor pendukung penting bagi seseorang atau masyarakat dalam menentukan pilihan terhadap suatu hal, termasuk dalam menentukan pilihan dimana mereka akan menitipkan dananya. Definisi pengetahuan sendiri yaitu hasil penginderaan manusia atau hasil “tahu” seseorang terhadap objek melalui indera yang dimilikinya, yaitu indra penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba (Notoatmodjo, 2005). Pengetahuan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti; pengalaman, pendidikan, keyakinan, penghasilan, sosial, lingkungan, dan sebagainya. Semakin banyak pengalaman yang diperoleh dari diri sendiri maupun orang lain, maka semakin bertambah juga pengetahuan yang kita dapatkan.

3. Faktor Fasilitas Pelayanan

Hardiansyah (2011), mendefinisikan pelayan atau sistem administrasi ialah sebagai aktivitas yang diberikan untuk membantu, menyiapkan dan mengurus baik itu dalam perihal barang atau jasa dari satu pihak ke pihak yang lain. Fasilitas pelayanan yang nyaman serta memadai akan dapat menarik perhatian masyarakat dan membuat masyarakat nyaman dengan bank syariah. Fasilitas pelayanan pada bank syariah dapat berupa fasilitas fisik maupun pelayanan dari karyawan.

4. Faktor Promosi

Menurut Kasmir secara definisi promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Promosi merupakan bagian dari pemasaran.

Produk yang sudah direncanakan dengan baik sayang apabila tidak dikenal oleh masyarakat luas. Upaya untuk memperkenalkan produk itu kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi.

Seorang *marketer* harus pandai dalam melakukan promosi. Dalam menjalankan tugas hal ini kaitannya dengan promosi, *marketer* muslim harus memiliki jiwa *Syari'ah Marketer*. Dalam Islam ada empat karakteristik marketing syari'ah (*Syari'ah Marketing*) yang dapat dijadikan panduan bagi para *marketer*, diantaranya sebagai berikut:

a. *Teitis (Rabbaniyah)*

Jiwa seorang *syari'ah marketer* meyakini bahwa hukum-hukum syari'at yang teistis atau bersifat ke Tuhanan ini adalah hukum yang paling adil, paling sempurna, paling selaras dengan segala bentuk kebaikan. Seorang syari'ah *marketer* akan segera mematuhi hukum-hukum syari'ah dalam segala aktivitasnya begitu juga dengan *marketing mix*-nya, dalam mendesain produk, menetapkan harga, dalam melakukan promosi, senantiasa dijiwai oleh nilai-nilai religius.

b. *Etis (Akhlaqiyyah)*

Sifat etis sebenarnya merupakan turunan dari sifat *teistis (Rabbaniyah)*, selain karena *teistis (Rabbaniyyah)*, *syari'ah marketer* harus mengedepankan akhlak (moral, etika) dalam seluruh aspek kegiatannya.

c. *Realistis (al-waqi'iyah)*

Syari'ah Marketing bukanlah konsep yang eksklusif, fanatis, anti-modernitas, dan kaku. *Syari'ah Marketing*, adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluasan dan keluwesan *Syari'ah Islamiyah* yang melandasinya.

d. *Humanistis (insaniyyah)*

Bahwa *syari'ah* diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat kehewanannya dapat terkekang dengan panduan *syari'ah*.