

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Berdiri dan Perkembangan Bank Muamalat Indonesia

1. Awal Berdirinya Bank Muamalat Indonesia

Ide kongkrit Pendirian Bank Muamalat Indonesia berawal dari loka karya “Bunga Bank dan Perbankan” yang diselenggarakan Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 di Cisarua. Ide ini kemudian lebih dipertegas lagi dalam Musyawarah Nasional (MUNAS) ke IV MUI di Hotel Sahid Jaya Jakarta tanggal 22-25 Agustus 1990 yang mengamanahkan kepada Bapak K.H. Hasan Basri yang terpilih kembali sebagai Ketua Umum MUI, untuk merealisasikan pendirian Bank Islam tersebut. Setelah itu, MUI membentuk suatu Kelompok Kerja (POKJA) untuk mempersiapkan segala sesuatunya. Tim POKJA ini membentuk Tim Kecil “Penyiapan Buku Panduan Bank Tanpa Bunga”, yang diketuai oleh Bapak Dr. Ir. M. Amin Azis.¹

Hal paling utama dilakukan oleh Tim MUI ini di samping melakukan pendekatan-pendekatan dan konsultasi dengan pihak-pihak terkait adalah menyelenggarakan pelatihan calon staf melalui *Management Development Program* (MDP) di Lembaga Pendidikan Perbankan Indonesia (LPPI),

¹ Bank Muamalat Indonesia, *Laporan Tahunan 1993*, (Jakarta: Bank Muamalat Indonesia, 1993), h. 5

Jakarta yang dibuka pada tanggal 29 Maret 1991 oleh Menteri Muda Keuangan, dan meyakinkan beberapa pengusaha muslim untuk jadi pemegang saham pendiri. Untuk membantu kelancaran tugas-tugas MUI ini dibentuklah Tim Hukum Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) yang di bawah Ketua Drs. Karnaen Perwaatmadja, MPA. Tim ini bertugas untuk mempersiapkan segala sesuatu yang menyangkut aspek hukum Bank Islam.

Pada tanggal 1 November 1991 terlaksana penandatanganan Akte Pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia di Sahid Jaya Hotel dihadapan Notaris Yudo Paripurno, SH. dengan Akte Notaris No.1 tanggal 1 November 1991 (Izin Menteri Kehakiman No.C2.2413.HT.01.01 tanggal 21 Maret 1992/Berita Negara RI tanggal 28 April 1992 No.34).² Pada saat penandatanganan Akte Pendirian ini terkumpul komitmen pembelian saham sebanyak Rp 48 miliar.

Selanjutnya pada acara silaturahmi pendirian Bank Syariah di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menenm modal senilai Rp 106 miliar. Dengan angka modal awal ini Bank Muamalat mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992 bertepatan dengan tanggal 27 Syawal 1412 H, SK Menteri Keuangan RI No. 1223/MK. 013/1991 tanggal 5 November 1991 diikuti oleh izin usaha keputusan MenKeu RI No. 430/KMK.013/1992 tanggal 24 April 1992.³ Pada hari Jum'at, 27 Syawal 1412 H, bertepatan dengan tanggal 1 Mei 1992, Menteri Keuangan dan dengan dihadiri oleh Gubernur Bank Indonesia, meresmikan mulai beroperasinya

² *Ibid.*, h.7

³ *Ibid.*, h.8

Bank Muamalat dalam upacara “*Soft Opening*” yang diadakan di Kantor Pusat Bank Muamalat di Gedung Arthaloka, Jl. Jend. Sudirman Kav. 2 Jakarta.

Pada tanggal 27 Oktober 1994, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa yang semakin memperkuat posisi perseroan sebagai Bank Syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan. Pada saat Indonesia dilanda krisis moneter, sektor Perbankan Nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Pada tahun 1998, Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh *Islamic Development Bank* (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 sampai 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat karena berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba dari upaya dan dedikasi setiap Pegawai Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan Perbankan Syariah secara murni.

Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada:

1. Restruksi pegawairisasi asset dan program efisiensi
2. Tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham,
3. Tidak melakukan PHK satu pun terhadap Sumber Daya Insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak Pegawai Muamalat sedikit pun,
4. Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri Pegawai Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru
5. Peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan
6. Pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha.⁴

2. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia

1. Visi

Menjadi Bank Syari'ah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional.

2. Misi

Menjadi role model Lembaga Keuangan Syari'ah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai kepada *stakeholder*.

⁴ Bank Muamalat Indonesia, *Laporan Tahunan 2006*, (Jakarta: Bank Muamalat Indonesia, 2006), h. 5

3. Tujuan Berdiri Bank Muamalat Indonesia

Adapun tujuan berdiri Bank Muamalat Indonesia yaitu:

1. Meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat Indonesia, sehingga semakin berkurang kesenjangan sosial ekonomi, dan dengan demikian akan melestarikan pembangunan nasional, antara lain melalui:
 - a. Meningkatkan kualitas dan kuantitas kegiatan usaha
 - b. Meningkatkan kesempatan kerja
 - c. Meningkatkan penghasilan masyarakat banyak
2. Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proses pembangunan terutama dalam bidang ekonomi keuangan, yang selama ini masih cukup banyak masyarakat yang enggan berhubungan dengan bank karena masih menganggap bahwa bunga bank itu riba.
3. Mengembangkan lembaga bank dan system Perbankan yang sehat berdasarkan efisiensi dan keadilan, mampu meningkatkan partisipasi masyarakat sehingga menggalakkan usaha-usaha ekonomi rakyat antara lain memperluas jaringan lembaga Perbankan ke daerah-daerah terpencil.
4. Mendidik dan membimbing masyarakat untuk berpikir secara ekonomi, berperilaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup mereka.

4. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia

1. Dewan Pengawas Syariah:
 - a. KH. M. A. Sahal Mahfudh Ketua
 - b. KH. Ma'ruf Amin Anggota
 - c. Prof. Dr. Umar Shihab Anggota
 - d. Prof. Dr. H. Muardi Chatib Anggota
2. Dewan Komisaris:
 - a. Drs. H. Abbas Adhar Komisaris Utama
 - b. Prof. Korkut Ozal Komisaris
 - c. DR. Ahmed Abisoursour Komisaris
 - d. H. Iskandar Zulkarnain, SE. Msi Komisaris
 - e. Drs. Aulia Pohan, MA Komisaris
3. Direksi:
 - a. H.A. Riawan Amin, Msc Direktur Utama
 - b. Ir. H. Arviyan Arifin Direktur
 - c. H. M. Hidayat, SE, Ak. Direktur
 - d. Ir. H. Andi Buchari, MM Direktur
 - e. Drs. U. Saefudin Noer Direktur
4. Kepala Grup:
 - a. Afrid Wibisono Administration

b. Avantiono Hadhianto Business Development

c. Muchtar MD. Siswoyo financing Support

d. Zulkarnain Hasibuan Internal Audit

5. Struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin

Adapun struktur organisasi PT Bank Muamalat Indonesia Tbk cabang Banjarmasin dapat dilihat dibawah ini.

1. Branch Manager
 - Risman CH syafri
2. Head Operation Manager
 - Yaser Arafat
3. Kabag Personalia
 - Bayu Ferdyan
4. Operation Supervisor
 - Rizal Hadiannur
5. Financing Sales Head
 - Kaspul Anwar Tang
6. Funding Sales Head
 - Fachmi Faisal
7. Service Assistant
 - Ainah
 - Nadia Dwi Astuti
8. Relationship manager

- Nurul Qomariah
- Yuda Hertoni
- Yudi Suharno
- Athif raihan
- Santi Wijayanti
- Riza Adi Saputra
- Norlina

9. Back Office Staff

- Nissha Hardyan Sari
- Irwansyah
- Rizkhan Indra Bayu

10. Staff Unit Support Penanaman Dana

- Ahyadi Luthfi
- Rian Adriannor
- Muhammad Rizalul Fikrie

11. Customer Service

- Yennie Sunarlie
- Mujiburrohman
- Irsya Widyanti

12. Customer Service Mobile Branch

- Rudy Cahyadi

13. Teller

- Nurul Fitriani
- Citra Mega Sari
- Muhammad Taufik
- Nobel Larasati

14. Teller Mobile Branch

- Tutud Mareta

Sumber: HRD Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin.

6. Tugas Setiap Divisi Perusahaan

1. Rapat Umum Pemegang Saham (*Shareholders Meeting*)

Adalah dewan tertinggi yang ada di Bank Muamalat Indonesia. Tugasnya memimpin rapat pemegang saham serta mengawasi jalannya kegiatan yang dilaksanakan oleh Bank Muamalat Indonesia.

2. Dewan Komisaris (*Board of Commissioner*)

Adalah wakil dari pemegang saham yang mempunyai peran sebagai pengawas dan bersama Dewan Direksi merumuskan strategi jangka panjang perusahaan. Adapun tugas Dewan Komisaris adalah sebagai berikut:

- 1) Mengawasi kebijaksanaan Direksi dalam menjalankan Perseroan serta memberi nasihat kepada Dewan Direksi.
- 2) Melakukan tugas-tugas secara kusus diberikan kepadanya menurut Anggaran Dasar.

- 3) Melakukan pengawasan atas tugas-tugas yang diputuskan oleh Rapat Umum Pemegang Saham.
 - 4) Mengawasi pelaksanaan rencana kerja dan anggaran dasar Perseroan serta menyampaikan hasil penilaian serta pendapatnya kepada Rapat Umum Pemegang Saham.
 - 5) Mengikuti perkembangan kegiatan Perseroan, dan dalam hal Perseroan menunjukkan gejala kemunduran, segera melaporkan kepada Rapat Umum Pemegang Saham dengan disertai saran mengenai langkah perbaikan yang harus ditempuh.
 - 6) Memberikan pendapat dan saran kepada Rapat Umum Pemegang Saham mengenai setiap persoalan yang dianggap penting bagi pengelolaan Perseroan.
 - 7) Melakukan tugas-tugas pengawasan lainnya yang ditentukan oleh Rapat Umum Pemegang Saham dan tugas lain yang berhubungan dengan pemeriksaan dan pengawasan.
3. Dewan Pengawas Syariah (*Sharia Supervisory Board*)

Dewan Pengawas Syariah dalam organisasi bank bersifat independen dan terpisah dari pengurus bank, sehingga tidak mempunyai akses terhadap operasional Bank. Adapun tugas dan wewenang Dewan Pengawas Syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Melakukan pengawasan atas produk Perbankan dalam menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat agar berjalan sesuai dengan prinsip Syari'ah.
- 2) Memberikan pedoman dan garis-garis besar Syari'ah.
- 3) Mengadakan perbaikan atas produk yang tidak sesuai dengan Syari'ah.
- 4) Memberikan jawaban dalam bentuk fatwa atas permasalahan yang dihadapi pihak eksekutif dan operasi.
- 5) Memeriksa Buku Laporan Tahunan dan kesesuaian Syari'ah disemua produk dan operasi selama tahun berjalan.
- 6) Memberikan nasihat kepada Direksi dan Komisaris agar seluruh kegiatan Perbankan sesuai dengan Syari'ah Islam.

4. *Operation Director*

Mempunyai wewenang dan tanggung jawab membuat kebijakan khususnya dalam bidang operasional, melaksanakan koordinasi dan pembinaan bawahan serta pengawasan kegiatan operasional. Tugas pokok Direksi adalah:

- 1) Memimpin dan mengurus Perseroan sesuai dengan maksud dan tujuan Perseroan dan senantiasa berusaha meningkatkan efisiensi dan efektifitas Perseroan.
- 2) Menguasai, memelihara dan mengurus kekayaan Perseroan.

5. *Administration Group*

Ruang lingkup kerja:

- 1) Melakukan supervisi dan *monitoring* terhadap segenap Kantor Cabang atas pelaksanaan atau jalannya operasional.
- 2) Melakukan konsolidasi terhadap pembuatan dan *monitoring* Laporan-laporan Bulanan Keuangan Bank dan menyampaikannya pada pihak intern atau ekstern yang berkepentingan.
- 3) Melakukan koordinasi dalam pelaksanaan repegawaiitmen dan seleksi calonkaryawan, proses administrasi kegiatan penempatan dan penempatan kembali karyawan, proses terminasi atau pengunduran diri karyawan serta memonitor dan memeliharaa *data base* kepersonaliaan.
- 4) Melakukan proses dan administrasi pembiayaan karyawan, pembayaran gaji serta pembayaran JAMSOSTEK dan pajak (pph 21) seluruh karyawan serta pengurus Bank.
- 5) Melakukan koordinasi dalam penyediaan sarana logistik dalam rangka persiapan pembukaan atau pengembangan Kantor Cabang meliputi jaringan komuniaksi dan sarana penunjang operasional lainnya.
- 6) Melakukan koordinasi terhadap pengelola sistem komunikasi data untuk mendukung operasional *online* pusat pengolahan data keseluruhan Cabang Bank Muamalat Indonesia serta berkoordinasi dengan pihak ekstern.

6. *Corporate Support Group*

Ruang lingkup kerja:

- 1) Menyiapkan dan melaksanakan legal action atas kebijakan manajemen.

- 2) Memberikan masukan dalam penyusunan manual, produk, akad, dan keputusan yang terkait dengan aspek hukum.
- 3) Meningkatkan pengetahuan dalam positif masyarakat tentang Bank Muamalat Indonesia.
- 4) Membangun pendekatan dan citra positif Bank Muamalat Indonesia pada *emotional market*.
- 5) Meraih dukungan moral maupun materil dari *stakeholder* maupun *new investor*.

7. *Internal Audit Group*

Ruang lingkup kerja:

1. Berwenang untuk melakukan akses terhadap catatan karyawan, sumber daya dan dana serta asset bank lainnya yang berkaitan dengan pelaksanaan audit.
2. Memeriksa dan menilai atas kecukupan dari struktur pengendalian intern.
3. Memeriksa dan menilai kualitas kerja dalam melaksanakan tanggung jawab yang telah dilaksanakan.
4. Memberikan saran perbaikan baik untuk kecukupan dan efektifitas atau kehandalan struktur pengendalian intern maupun perbaikan pelaksanaan.
5. Memberikan informasi dan saran kepada manajemen mengenai hal-hal yang berkaitan dengan upaya menjadikan Bank lebih maju.

8. *Business Development Group*

Ruang lingkup kerja:

- a. *Marketing*:

1. *Marketing plan* dan *marketing strategy* sebagai *guidance* bagi Cabang.
2. Bersama *financing* dan *settlement group* membuat *target lending* dan *funding revenue system* dan *technology*.
3. Melakukan pengembangan sistem dan teknologi untuk mendukung operasional Bank.

b. Produk dan *Development*:

1. Melakukan riset, survey, dan pengembangan produk.
2. Melakukan *review* produk dan fitur produk.
3. Merumuskan tarif layanan produk.

c. SISOP dan UAT (*USSER acceptance Test*)

1. Merencanakan, menyusun atau membuat dan memperbaiki prosedur peraturan atau kebijakan pribadi.
2. Menyebarkan ketentuan pemerintah seperti SEBI, PP, Undang-undang dan sejenisnya untuk bidang operasi Bank.
3. Sosialisasi dan implementasi prosedur yang telah dibuat dan direvisi.
4. Memantau dan melakukan *supervise* terhadap layanan dan operasi selindo, sehingga kualitas layanan dan operasi dapat dipenuhi.
5. Melakukan UAT atas produk atau program yang akan diluncurkan dan disesuaikan dengan manual operasi yang dibuat.

9. *Financing Support Group*

Ruang lingkup kerja:

1. *Financing Supervision*

2. *Sharia Financial Institution*
3. *Financing Product Development*

10. *Network and Alliance Group*

Ruang lingkup kerja:

1. *Network Alliance* (POS, Da'I Muamalat, Pegadaian)
2. Shar-E and Gerai Optimizing
3. *Virtual Banking Operations* (Call Center and Card Center).

7. Produk-produk Bank Muamalat Indonesia

1. Produk Penghimpunan Dana (*Funding Products*)

a. Shar-‘e

Shar-‘e adalah tabungan instan investasi syari’ah yang memadukan kemudahan akses ATM, Debit dan *Phone Banking* dalam satu kartu dan dapat dibeli di kantor pos seluruh Indonesia. Hanya dengan Rp 125.000, langsung dapat diperoleh satu kartu Shar-‘e dengan saldo awal tabungan Rp 100.000, sebagai sarana menabung berinvestasi di Bank Muamalat. Shar-‘e dapat dibeli melalui kantor pos. diinvestasikan hanya untuk usaha halal dengan bagi hasil kompetitif. Tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan fasilitas SalaMuamalat. (phone banking 24 jam untuk layanan otomatis cek saldo, informasi *history* transaksi, transfer antara rekening sampai dengan 50 juta dan berbagai pembayaran).

b. Tabungan Ummat

Merupakan investasi tabungan dengan akad Mudharabah di Counter Bank Muamalat di seluruh Indonesia maupun di Gerai Muamalat yang penarikannya dapat dilakukan di seluruh Counter Bank Muamalat, ATM Muamalat, jaringan ATM BCA/PRIMA dan jaringan ATM Bersama. Tabungan Ummat dengan Kartu Muamalat juga berfungsi sebagai akses debit di seluruh Merchant Debit BCA/PRIMA di seluruh Indonesia. Nasabah memperoleh bagi hasil yang berasal dari pendapatan Bank atas dana tersebut.

c. Tabungan Haji Arafah

Merupakan tabungan yang dimaksudkan untuk mewujudkan niat nasabah untuk menunaikan ibadah haji. Produk ini akan membantu nasabah untuk merencanakan ibadah haji sesuai dengan kemampuan keuangan dan waktu pelaksanaan yang diinginkan. Dengan fasilitas asuransi jiwa, Insya Allah pelaksanaan ibadah haji tetap terjamin. Dengan keistimewaan tersebut, nasabah Tabungan Arafah bisa memilih jadwal waktu keberangkatannya sendiri dengan setoran tetap tiap bulan, keberangkatan nasabah terjamin dengan asuransi jiwa, apabila penabung meninggal dunia, maka ahli waris otomatis dapat berangkat. Tabungan haji Arafah juga menjamin nasabah untuk memperoleh porsi keberangkatan (sesuai dengan ketentuan Departemen Agama) dengan jumlah dana Rp 32.670.000 (Tiga puluh dua juta enam ratus tujuh puluh ribu rupiah), karena Bank Muamalat telah *on-line* dengan Siskohat Departemen Agama Republik Indonesia. Tabungan haji

Arafah memberikan keamanan lahir batin karena dana yang disimpan akan dikelola secara Syari'ah.

d. Deposito *Mudharabah*

Merupakan jenis investasi bagi nasabah perorangan dan Badan Hukum dengan bagi hasil yang menarik. Simpanan dana masyarakat akan dikelola melalui pembiayaan kepada sektor riil yang halal dan baik saja, sehingga memberikan bagi hasil yang halal. Tersedia dalam jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan.

e. Deposito *Fulinves*

Merupakan jenis investasi yang dikhususkan bagi nasabah perorangan, dengan jangka waktu enam dan 12 bulan dengan nilai nominal minimal Rp 2.000.000,- atau senilai USD 500 dengan fasilitas asuransi jiwa yang dapat dipergunakan sebagai jaminan pembiayaan atau untuk referensi Bank Muamalat. Nasabah memperoleh bagi hasil yang menarik tiap bulan.

f. Giro Wadi'ah

Merupakan titipan dana pihak ketiga berupa simpanan giro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet, giro, dan pemindahbukuan. Diperuntukkan bagi nasabah pribadi maupun perusahaan untuk mendukung aktivitas usaha. Dengan fasilitas kartu ATM dan Debit, tarik tunai bebas biaya di lebih dari 8.888 jaringan ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, akses di lebih dari 18.000 *Merchant* Debit BCA/PRIMA dan fasilitas SalaMuamalat. (phone banking 24 jam untuk

layanan otomatis cek saldo, informasi *history* transaksi, transfer antar rekening sampai dengan 50 juta dan berbagai pembayaran).

g. Dana Pensiun Muamalat

Dana Pensiun Muamalat dapat diikuti oleh mereka yang berusia minimal 18 tahun, atau sudah menikah, dan pilihan usia pensiun 45-65 tahun dengan iuran sangat terjangkau, yaitu minimal Rp 20.000 per bulan dan pembayarannya dapat didebet secara otomatis dari rekening Bank Muamalat atau dapat ditransfer dari Bank lain. Peserta juga dapat mengikuti program WASIAT UMMAT, dimana selama masa kepesertaan, peserta dilindungi asuransi jiwa sebesar nilai tertentu dengan premi tertentu. Dengan asuransi ini, keluarga peserta akan memperoleh dana pensiun sebesar yang diproyeksikan sejak awal jika peserta meninggal dunia sebelum memasuki masa pensiun.

2. Produk Penanaman Dana (*Investment Product*)

a. Konsep Jual Beli

1. *Murah*

Adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.

2. *Salam*

Adalah pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari dimana pembayaran dilakukan di muka/tunai.

3. *Istis}na*

Adalah jual beli barang dimana *S{ani'* (produsen) ditugaskan untuk membuat suatu barang (pesanan) dari *Mustas{ni'* (pemesan). *Istis}na* sama dengan *Sala>m* yaitu dari segi obyek pesanannya yang harus dibuat atau dipesan terlebih dahulu dengan ciri-ciri khusus. Perbedaannya hanya pada sistem pembayarannya yaitu *Istis}na* pembayaran dapat dilakukan di awal, di tengah atau di akhir pesanan.

b. Konsep Bagi Hasil

1. *Musya>rakah*

Adalah kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung sesuai kesepakatan.

4. *Mud{a>rabah*

Adalah kerjasama antara bank dengan *Mud{a>rib* (nasabah) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola usaha. Dalam hal ini pemilik modal (*Shahibul Maal*) menyerahkan modalnya kepada pekerja/pedagang (*Mud{a>rib*) untuk dikelola.

c. Konsep Sewa

1. *Ija>rah*

Adalah perjanjian antara bank (*muajjir*) dengan (*mustajir*) sebagai penyewa suatu barang milik bank dan bank mendapatkan imbalan jasa atas barang yang disewakannya.

2. *Ija>rah Muntahiya Bittamlik*

Adalah perjanjian antara Bank (*muajjir*) dengan nasabah sebagai penyewa. *Mustajir*/penyewa setuju akan membayar uang sewa selama masa sewa yang diperjanjikan dan bila sewa selama masa sewa berakhir penyewa mempunyai hak opsi untuk memindahkan kepemilikan obyek sewa tersebut.

3. Produk Jasa (*Service Products*)

a. *Waka>lah*

Berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Secara teknis Perbankan, *Waka>lah* 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. *Kafa>lah*

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

c. *H{awa>lah*

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*

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.

a. *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.

4. Jasa Layanan (*Services*)

a. ATM

Layanan ATM 24 jam yang memudahkan nasabah melakukan penarikan dana tunai, pemindah bukuan antara rekening, pemeriksaan saldo, pembayaran Zakat, Infaq, Sedekah (hanya pada ATM Muamalat), dan tagihan telepon. Untuk penarikan tunai, kartu Muamalat dapat diakses di 8.888 ATM di seluruh Indonesia, terdiri atas mesin ATM Muamalat, ATM BCA/PRIMA dan ATM Bersama, yang bebas biaya penarikan tunai. Kartu Muamalat juga dapat dipakai untuk bertransaksi di 18.000 lebih *Merchant Debit* BCA/PRIMA. Untuk ATM Bersama dan BCA/PRIMA, saat ini sudah dapat dilakukan transfer antara Bank.

1. SalamMuamalat

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, transfer antara rekening, serta mengubah PIN.

2. 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.

3. Jasa-jasa lain

Bank Muamalat juga menyediakan jasa-jasa Perbankan lainnya kepada masyarakat luas, seperti *transfer, collection, standing instruction, Bank draft*, referensi Bank.

B. Data Identitas Responden.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pemahaman karyawan mengenai produk perbankan syariah, dan mencari hubungan pendidikan dan pengalaman karyawan dengan pemahaman mengenai produk perbankan syariah di Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin. Karena penelitian ini menggunakan karyawan yang terdaftar di Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin sebagai responden, maka perlu diidentifikasi terlebih dahulu data responden. Data responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis kelamin karyawan, pendidikan terakhir karyawan, jabatan karyawan. Dalam penelitian ini jumlah kuesioner yang dibagikan 40 copy, dan yang dapat dikumpulkan kembali dengan data terisi lengkap berjumlah 30 copy.

Untuk lebih jelasnya karakteristik responden dapat dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 1.1

Deskripsi data responden

	Jenis Kelamin	Pendidikan	Masa kerja
--	---------------	------------	------------

N	Valid	30	30	30
	Missing	0	0	0

Sumber: Data diolah, 8 Juni 2013

1. Pendidikan terakhir.

Pendidikan merupakan pengaruh terbesar mengenai pemahaman karyawan mengenai produk perbankan syariah. Untuk itu peneliti menggali informasi tingkat pendidikan terakhir setiap responden.

Tabel 1.3

Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

PENDIDIKAN	JUMLAH RESPONDEN	PERSENTASE
SMA	0	0
STRATA-1	30	100%
STRATA-2	0	0

Sumber: Data diolah, 8 Juni 2013

Dari tabel 1.3 dapat diketahui seluruh responden lulusan perguruan tinggi dengan tingkat strata 1. Untuk konsentrasi jurusan yang diambil, atas kebijakan pihak Bank peneliti tidak diperkenankan untuk menggalinya.

2. Masa kerja responden.

Masa kerja setiap individu mempengaruhi pekerjaan mereka khususnya dalam hal pelaksanaan mekanisme produk perbankan syariah sehingga ada perbedaan tingkat pemahaman antar responden. Berikut data masa jabatan responden selama bekerja:

Tabel 1.4

Deskripsi Responden Berdasarkan Masa Kerja

Masa Kerja	Jumlah Responden	Persentase
1-2 TAHUN	12	40%
3-4 TAHUN	15	50%
> 5 TAHUN	3	10%

Sumber: Data diolah 8 Juni 2013

Dari tabel 1.4 dapat diketahui masa kerja responden, 1-2 tahun berjumlah 12 orang atau 40% dari jumlah responden. Sedangkan masa kerja 3-4 tahun sebanyak 15 orang atau 50% dan merupakan responden terbanyak dalam rentang ini. Dan masa kerja kerja di atas 5 tahun sebanyak 3 orang atau 10%.

C. Distribusi Jawaban Responden

Berikut ini tanggapan responden untuk setiap pernyataan yang diajukan. Dengan mengetahui jawaban responden, dapat dikelompokkan setiap item dan di tampilkan dalam tabel frekuensi.

4. Data pendidikan karyawan . (variabel X_1)

Frekuensi jawaban responden untuk variabel pendidikan (X_1) yang terdiri dari 5 item dapat diketahui pada tabel 2.1 berikut:

Tabel 2.1

Distribusi Jawaban Responden

Variabel pendidikan (X_1)

ITEM	SKOR JAWABAN									
	1		2		3		4		5	
	F	%	F	%	F	%	F	%	f	%
X _{1.1}	0	0	0	0	5	16.70	17	56.70	8	26.70
X _{1.2}	0	0	0	0	2	6.70	23	76.70	5	16.70
X _{1.3}	0	0	0	0	2	6.70	12	40.00	16	53.30
X _{1.4}	0	0	0	0	5	16.70	17	56.70	8	26.70
X _{1.5}	0	0	0	0	5	16.70	14	46.70	11	36.70
X _{1.6}	0	0	0	0	3	10.00	13	43.30	14	46.70
X _{1.7}	0	0	0	0	6	20.00	16	53.30	8	26.70

Sumber: Data diolah, 8 Juni 2013

Berdasarkan tabel 2.1 distribusi frekuensi jawaban responden diketahui bahwa dalam sub variabel X_{1.1} terdapat 5 responden atau 16.7% ragu-ragu, 17 responden atau 56.70% setuju, 8 responden atau 26.70% sangat setuju tentang “Saya sudah belajar mengenai perbankan syariah sejak di perguruan tinggi”.

Sedangkan sub variabel X_{1.2} 2 responden atau 6.7% menyatakan ragu-ragu, 23 responden atau 76.7% tidak setuju, terdapat 5 responden atau 16.7% sangat tidak setuju, tentang “Sejak sekolah dasar sampai lulus perguruan tinggi saya tidak pernah belajar mengenai perbankan syariah”

Sedangkan sub variabel X_{1.3} terdapat 2 responden atau 6.7% ragu-ragu, 12 reponden atau 40.0% setuju, dan 16 responden atau 53.3% menyatakan sangat setuju tentang “Saya sering mengikuti seminar mengenai perbankan syariah”

Sedangkan sub variabel X_{1.4} terdapat 5 responden atau 16.7% ragu-ragu, 17 responden atau 56.7% setuju, dan 8 responden atau 26.7% menyatakan sangat setuju

X _{2.1}	0	0	1	3.30	3	10.00	14	46.70	12	40.00
X _{2.2}	0	0	0	0	5	16.70	17	56.70	8	26.70
X _{2.3}	0	0	0	0	7	23.30	13	43.30	10	33.30
X _{2.4}	0	0	0	0	6	20.00	16	53.30	8	26.70
X _{2.5}	0	0	0	0	5	16.70	17	56.70	8	26.70

Sumber: Data diolah, 8 Juni 2013

Berdasarkan tabel 2.2 distribusi frekuensi jawaban responden diketahui bahwa dalam sub variabel X_{2.1} terdapat 1 responden atau 3.3% tidak setuju, 3 responden atau 10.0% ragu-ragu, 14 responden atau 46.7% setuju, 12 sangat setuju atau 40.0% tentang “Saya rasa cukup melalui media publik dapat menambah wawasan saya mengenai perbankan syariah”.

Sedangkan sub variabel X_{2.2} terdapat 5 responden atau 16.7% ragu-ragu, 17 responden atau 56.7% setuju, 8 responden atau 26.7% menyatakan sangat setuju tentang “Saya pernah mengikuti seminar terbuka mengenai perbankan syariah ketika masih menjalani pendidikan di perguruan tinggi.”.

Sedangkan sub variabel X_{2.3} terdapat 7 responden atau 23.3% ragu-ragu, 13 reponden atau 43.3% setuju, dan 10 responden atau 33.3% menyatakan sangat setuju tentang “Saya pernah mendapatkan teori mengenai perbankan syariah ketika masih di perguruan tinggi”

Sedangkan sub variabel X_{2.4} terdapat 6 responden atau 16.7% ragu-ragu, 16 responden atau 56.7% setuju, dan 8 responden atau 26.7% menyatakan sangat setuju

tentang “Menurut saya memiliki pengalaman dalam bidang perbankan syariah dapat menjamin seseorang untuk di terima sebagai karyawan di bank syariah”.

Sedangkan sub variabel X_{2.5} terdapat 5 responden atau 16.7% ragu-ragu, 17 responden atau 56.7% setuju, dan 8 responden atau 26.7% menyatakan sangat setuju tentang “Teman atau rekan kerja merupakan sumber informasi saya dalam menambah pengetahuan mengenai perbankan syariah”.

6. Data pemahaman karyawan mengenai produk perbankan syariah.

(variabel Y) dapat dilihat pada tabel 2.3.

Tabel 2.3
Distribusi Jawaban Responden
Variabel Pemahaman (Y)

ITEM	SKOR JAWABAN									
	1		2		3		4		5	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Y1	0	0	0	0	2	6.70	12	40.00	16	53.3
Y2	0	0	0	0	3	10.00	13	43.30	14	46.70
Y3	0	0	1	3.30	3	10.00	14	46.70	12	40.00
Y4	0	0	0	0	2	6.70	23	76.70	5	16.70

Y5	0	0	0	0	7	23.30	13	43.30	10	33.30
Y6	0	0	0	0	5	16.70	15	50.00	10	33.30
Y7	0	0	0	0	5	16.70	17	56.70	8	26.70
Y8	0	0	0	0	5	16.70	17	56.70	8	26.70

Sumber: Data diolah, 8 Juni 2013

Dari tabel 2.3 dapat diketahui bahwa variabel Y1 terdapat 2 responden atau 6,70% ragu-ragu, 12 responden atau 40% setuju, dan 16 responden atau 53,3% sangat setuju tentang “*Wadi>’ah yad Ama>nah* merupakan titipan uang ataupun surat berharga tanpa kewajiban (*mustawda*) yang di beri amanah untuk memberikan bonus”.

Sedangkan sub variabel Y2 terdapat 3 responden atau 10.0% ragu-ragu, 13 responden atau 43.3% setuju, 14 responden atau 46.7% sangat setuju setuju tentang “Dalam akad *mud{a>rabah* apabila terjadi kerugian maka *mud{a>rib* dan shohibul mal sama-sama menanggung kerugian tersebut”.

Sedangkan sub variabel Y3 terdapat 1 responden atau 3.30% setuju, 3 responden atau 10.0% ragu-ragu, 14 responden atau 46.7% tidak setuju, 12 responden atau 40.0% sangat tidak setuju tentang “Barang yang di inginkan oleh nasabah dalam akad *mura>bahah* dapat dibeli sendiri oleh nasabah tanpa perlu tanda bukti pembelian, hanya bukti penyerahan uang dari bank kepada nasabah”.

Sedangkan sub variabel Y4 terdapat 2 responden atau 6.7% ragu-ragu, 23 reponden atau 76.7% setuju, dan 5 responden atau 16.7% menyatakan sangat setuju tentang “*Musya>rakah* yaitu sistem kerjasama dengan investasi modal dalam suatu

usaha baru maupun yang telah berjalan dengan pembagian keuntungan sesuai dengan persentase modal yang disertakan”.

Sedangkan sub variabel Y5 terdapat 7 responden atau 23.3% ragu-ragu, 13 responden atau 43.3% setuju, dan 10 responden atau 33.3% menyatakan sangat setuju tentang “*Salam* dapat digunakan pada pesanan barang terhadap produk hasil pertanian dengan kuantitas dan kualitas yang ditentukan di awal kesepakatan”.

Sedangkan sub variabel Y6 terdapat 5 responden atau 16.7% ragu-ragu, 15 responden atau 50.0% setuju, dan 10 responden atau 33.3% menyatakan sangat setuju tentang “*Salam* adalah sistem jual-beli barang secara pesanan dengan pembayaran didepan dan penyerahan barang di kemudian hari”.

Sedangkan sub variabel Y7 terdapat 5 responden atau 16.7% ragu-ragu, 17 responden atau 56.7% setuju, dan 8 responden atau 26.7% menyatakan sangat setuju tentang ” *Istisna* adalah sistem jual-beli barang secara pesanan dengan pembayaran dapat dimuka, dicicil sampai selesai, atau dibelakang”.

Sedangkan sub variabel Y8 terdapat 5 responden atau 16.7% ragu-ragu, 17 responden atau 56.7% setuju, dan 8 responden atau 26.7% menyatakan sangat setuju tentang “*Ijarah muntahiyah bittamlik* sistem transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual dan menghibahkan objek sewa diakhir periode”.

D. Analisis Data.

1. Uji Validitas dan reliabilitas instrumen

Hasil uji validitas dan reliabilitas instrument dapat dilihat pada tabel 3.1 berikut ini:

Tabel 3.1

Uji Validitas Dan Reliabilitas Variabel Pendidikan (X_1), Pengalaman (X_2), Dan Pemahaman (Y)

Item	R	Hasil	Cronbach's Alfa	Keterangan
Pendidikan				

X _{1.1}	0,741	Valid	0,813	<i>Reliable</i>
X _{1.2}	0,504	Valid		
X _{1.3}	0,842	Valid		
X _{1.4}	0,588	Valid		
X _{1.5}	0,599	Valid		
X _{1.6}	0,784	Valid		
X _{1.7}	0,701	Valid		
Pengalaman				
X _{2.1}	0,535	Valid	0,659	<i>Reliable</i>
X _{2.2}	0,410	Valid		
X _{2.3}	0,652	Valid		
X _{2.4}	0,793	Valid		
X _{2.5}	0,883	Valid		
Pemahaman				
Y.1	0,792	Valid	0,755	<i>Reliable</i>
Y.2	0,696	Valid		
Y.3	0,581	Valid		
Y.4	0,442	Valid		
Y.5	0,433	Valid		
Y.6	0,663	Valid		
Y.7	0,752	Valid		
Y.8	0,528	Valid		

Sumber: Data diolah, 8 Juni 2013.

2. Uji Statistik Deskriptif

Untuk mengetahui bagaimana pemahaman karyawan mengenai produk perbankan syariah dapat dilihat dari tabel hasil uji deskriptif statistik berikut ini:

Tabel 3.2
Deskriptif Statistik

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Resp.	30	1	30	15.50	8.803
Y1	30	3	5	4.47	.629
Y2	30	3	5	4.37	.669
Y3	30	2	5	4.23	.774
Y4	30	3	5	4.10	.481
Y5	30	3	5	4.10	.759
Y6	30	3	5	4.17	.699
Y7	30	3	5	4.10	.662
Y8	30	3	5	4.10	.662
Rata-rata mean Y	30			4.21	

Sumber: Data diolah, 8 Juni 2013

Dari tabel 3.2 dapat diketahui untuk sub variabel Y1 terdapat mean 4,47 maka dapat digeneralisir bahwa semua karyawan sudah paham mengenai Wadi'ah yad Amanah merupakan titipan uang ataupun surat berharga tanpa kewajiban (mustawda') yang di beri amanah untuk memberikan bonus.

Kemudian dapat diketahui juga untuk sub variabel Y2 terdapat mean 4,37 maka dapat digeneralisir bahwa semua karyawan sudah paham mengenai Dalam akad *mud{a>rabah* apabila terjadi kerugian maka *mud{a>rib* dan *shohibul mal* sama-sama menanggung kerugian tersebut.

Kemudian dapat diketahui juga untuk sub variabel Y3 terdapat mean 4,23 maka dapat digeneralisir bahwa semua karyawan sudah paham mengenai Barang yang diinginkan oleh nasabah dalam akad *mura>bahah* dapat dibeli sendiri oleh nasabah tanpa perlu tanda bukti pembelian, hanya bukti penyerahan uang dari bank kepada nasabah.

Kemudian dapat diketahui juga untuk sub variabel Y4 terdapat mean 4,10 maka dapat digeneralisir bahwa semua karyawan sudah paham mengenai *Musya>rakah* yaitu sistem kerjasama dengan investasi modal dalam suatu usaha baru maupun yang telah berjalan dengan pembagian keuntungan sesuai dengan persentase modal yang disertakan.

Kemudian dapat diketahui juga untuk sub variabel Y5 terdapat mean 4,10 maka dapat digeneralisir bahwa semua karyawan sudah paham mengenai *Sala>m* dapat digunakan pada pesanan barang terhadap produk hasil pertanian dengan kuantitas dan kualitas yang ditentukan di awal kesepakatan.

Kemudian dapat diketahui juga untuk sub variabel Y6 terdapat mean 4,17 maka dapat digeneralisir bahwa semua karyawan sudah paham mengenai *Sala>m* adalah sistem jual-beli barang secara pesanan dengan pembayaran didepan dan penyerahan barang di kemudian hari.

Kemudian dapat diketahui juga untuk sub variabel Y7 terdapat mean 4,10 maka dapat digeneralisir bahwa semua karyawan sudah paham mengenai *istisna* adalah sistem jual-beli barang secara pesanan dengan pembayaran dapat dimuka, dicicil sampai selesai, atau dibelakang .

Kemudian dapat diketahui juga untuk sub variabel Y8 terdapat mean 4,10 maka dapat digeneralisir bahwa semua karyawan sudah paham mengenai *ija>rah muntahiya bittamlik* sistem transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual dan menghibahkan objek sewa diakhir periode.

Kemudian dari rata-rata mean variabel Y yaitu sebesar 4,21 yang dapat digeneralisir bahwa semua karyawan paham mengenai produk perbankan syariah.

3. Uji Rank Spearman Correlation

Tabel 4.1

Hasil Uji Rank Spearman Correlation

			Correlations		
			Pendidikan	Pengalaman	Pemahaman
Spearman's rho	Pendidikan	Correlation Coefficient	1.000	.773**	.859**
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.000
		N	30	30	30
	Pengalaman	Correlation Coefficient	.773**	1.000	.921**
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.000
		N	30	30	30
	Pemahaman	Correlation Coefficient	.859**	.921**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.000	.
		N	30	30	30

Correlations

			Pendidikan	Pengalaman	Pemahaman
Spearman's rho	Pendidikan	Correlation Coefficient	1.000	.773**	.859**
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.000
		N	30	30	30
	Pengalaman	Correlation Coefficient	.773**	1.000	.921**
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.000
		N	30	30	30
	Pemahaman	Correlation Coefficient	.859**	.921**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.000	.
		N	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Hasil uji *rank spearman correlation* menunjukkan bahwa variabel pendidikan, pengalaman mempunyai hubungan yang signifikan dengan pemahaman karyawan mengenai produk bank syariah, karena nilai signifikansi $(p) < 0,05$.

4. Uji t

Setelah dilakukan pengujian *rank spearman correlation*, Untuk menguji signifikansi dilakukan dengan uji t, hasil uji t dapat dilihat dari tabel IV.14 hasil uji t berikut:

Tabel 4.2

Hasil Uji t

Variabel X	Variabel Y	Koefisien Korelasi	t_{hitung}	t tabel	Kesimpulan
Pendidikan (X_1)	Pemahaman	0.859	12.104	2.048	Ha diterima
Pengalaman		0.921	17.210	2.048	Ha diterima

(X ₂)					
-------------------	--	--	--	--	--

Sumber: Data diolah, Mei 2013.

Variabel bukti fisik, keandalan, dan empati mempunyai korelasi dengan kepuasan nasabah, sedangkan variabel daya tanggap dan jaminan tidak mempunyai korelasi. Variabel keandalan mempunyai korelasi yang paling kuat karena nilai t_{hitung} nya 8.777 yaitu lebih besar dari t tabel dan juga lebih besar daripada variabel-variabel lain.

5. Uji Hipotesis

Dari uji statistik dan korelasi ganda diatas dapat diketahui bahwa hasil uji hipotesis pada tabel berikut:

Tabel 4.3
Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	Hasil	Keterangan
1	4.27%	H _a diterima
2	85.9 & 92.1	H _a diterima

Sumber: data diolah, 8 Juni 2013.

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa hipotesis pertama H_a diterima yang menyatakan bahwa semua karyawan sudah paham mengenai produk perbankan syariah, dan hipotesis kedua H_a diterima yang menyatakan bahwa ada korelasi antara pendidikan, pengalaman, dan pemahaman karyawan.

6. Implikasi Hasil Penelitian

Dari pembahasan hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan dan pengalaman karyawan mempunyai korelasi dengan tingkat pemahaman mereka mengenai produk perbankan syariah. Adapun strategi yang dapat diterapkan oleh pihak Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin berdasarkan analisis yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut:

a. Variabel Pendidikan

Latar belakang pendidikan karyawan Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin baik secara formal maupun informal misalnya dengan pelatihan yang dilakukan oleh pihak Bank mampu membuat karyawan memahami produk-produk perbankan syariah. Oleh karena itu karyawan-karyawan yang baru direkrut nantinya lebih baik diberikan pelatihan secara intensif mengenai pemahaman produk-produk perbankan syariah.

b. Variabel pengalaman

Pengalaman yang dimiliki oleh karyawan Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin juga mampu membuat mereka memahami produk-produk perbankan syariah. Oleh karena itu perekrutan karyawan baru yang sudah mempunyai pengalaman di bidang perbankan syariah akan mempermudah dalam pelaksanaan kerjanya.