

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin

Bank Negara Indonesia atau yang dikenal dengan sebutan BNI adalah bank pertama pemerintahan Indonesia yang berdiri pada tahun 1946. Bank ini diberi nama BNI 46 dikarenakan penggunaan tahun pendirian digunakan sebagai dari keputusan untuk identitas perusahaan. Pada tahun 2000 bertepatan pada tanggal 29 April 2000 dengan berlandaskan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 didirikanlah Unit Usaha Syariah (UUS) BNI yang terdiri dari 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin.

Seiring berjalannya waktu UUS BNI pun berkembang menjadi 28 Kantor Cabang (KC) dan 31 Kantor Cabang Pembantu (KCP). Status Unit Usaha Syariah (UUS) dalam *Corporate Plan* UUS BNI Tahun 2000 telah menetapkan bahwa status UUS masih bersifat temporer sehingga harus dilakukan *spin off* pada tahun 2009 dan selanjutnya pada tanggal 19 Juni 2010 didirikan PT BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS) berlandaskan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/41/KEP.GBI/2010 pada tanggal 21 Mei 2010.

Sesuai dengan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah serta UU No. 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Negara (SBS). Selanjutnya, pada tahun 2021 bertepatan pada tanggal 01 februari 2021/19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi tahun bergabungnya 3 bank BUMN yaitu Bank Syariah Mandiri, Bank BNI Syariah, dan BRI Syariah yang menjadi satu entitas menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI).

Dalam penggabungan ini tentunya menggabungkan dan menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah yang mana dapat memberikan layanan yang lebih lengkap, jangkauan yang lebih luas, serta kapasitas permodalan pun akan lebih baik. Dukungan kantor induk (Mandiri, BNI, dan BRI) dan Kementrian BUMN melalui komitmen pemerintah yang menjadi dorongan Bank Syariah Indonesia dalam bersaing di tingkat global. Bank Syariah Indonesia adalah ikhtiar yang diharapkan dapat menjadi Bank Syariah kebanggaan umat sehingga dapat menjadi pendorong pembangunan ekonomi dalam lingkup nasional serta dapat berkontribusi dalam kesejahteraan masyarakat luas. Kehadiran PT Bank Syariah Indonesia ini menjadi perbankan syariah yang modern, universal, dan dapat memberikan kebaikan terutama bagi segenap alam (*Rahmatan Lil 'Alamin*).

Penggabungan ini tentunya menjadi bank syariah yang besar. Salah satu kantor cabangnya adalah PT BSI KC Banjarmasin yang terletak di Jalan Ahmad Yani KM. 4 No. 385 Banjarmasin, menjadi Kantor Cabang dengan dana simpanan terbesar di wilayah Banjarmasin. Kantor Cabang ini terdiri dari 3 lantai, yaitu lantai pertama yang terdiri dari ruangan *Business*

Manager, Unit Consumer, Unit Funding, Musholla, dan Toilet. Selanjutnya di lantai kedua yang terdiri dari ruangan Teller, ruangan Customer Service Representative, ruangan Branch Manager, ruangan Bussines Operation and Service Manager, Unit Micro, dan Toilet. Kemudian di lantai ketiga terdiri dari ruangan Unit Umum, ruang Marwah, dan Toilet. Selain itu di halaman depan terdapat satu buah pos penjaga keamanan dan dua buah Anjungan Tunai Mandiri (ATM) (BSI/Bank Syariah Indonesia, 2022).

b. Visi dan Misi BSI Kantor Cabang Banjarmasin

1) Visi

“Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”

2) Misi

- a) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli kelestarian lingkungan.
- b) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

c. Nilai dan Budaya Kerja

Dalam menjalankan kewajiban yang berpedoman pada dasar hukum Syariah yaitu Al-Qur'an dan Hadis, seluruh Insan BSI Syariah juga memiliki tata nilai yang menjadi panduan dalam setiap perilakunya. Tata nilai ini digunakan dalam budaya kerja BSI Syariah, yaitu:

1) Amanah

Amanah adalah salah satu sifat wajib Rasulullah SAW yang secara harfiah berarti "dapat dipercaya". Dalam budaya kerja BSI Syariah, amanah didefinisikan sebagai "Menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal". Nilai Amanah ini tercermin dalam perilaku utama insan BSI Syariah:

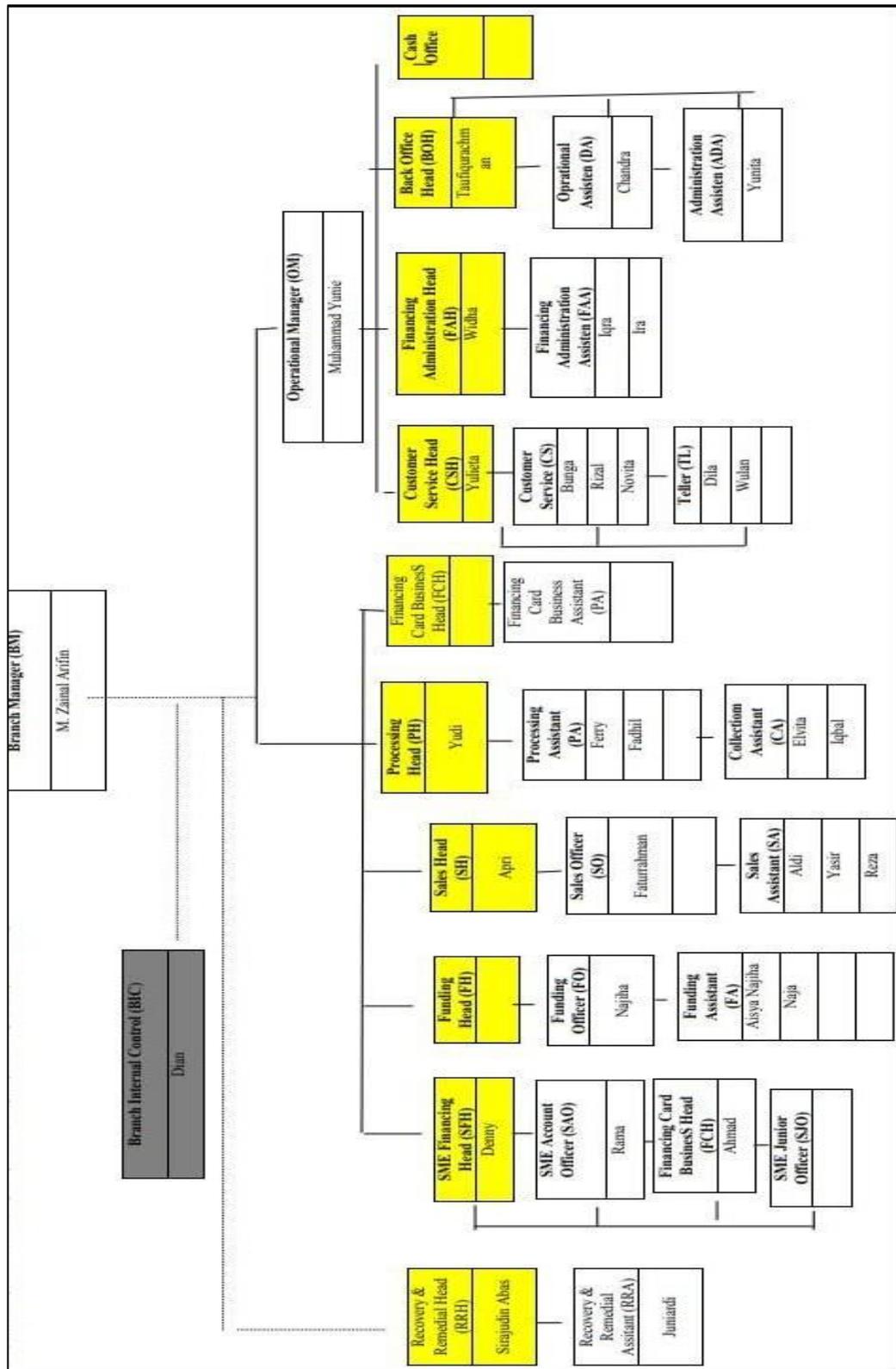
- a) Profesional dalam menjalankan tugas.
- b) Memegang teguh komitmen dan bertanggungjawab.
- c) Jujur, adil dan dapat dipercaya.
- d) Menjadi teladan yang baik bagi lingkungan.

2) Jamaah

Jamaah adalah perilaku kebersamaan umat islam dalam menjalankan segala sesuatu yang sifatnya ibadah dengan mengutamakan kebersamaan dalam satu naungan kepemimpinan. Dalam budaya kerja BNI Syariah, Jamaah didefinisikan sebagai "Bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban".

Gambar 4.1

d. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Indonesia di Kota Banjarmasin



Sumber: PT. Bank Syariah Indonesia, (2021)

e. Produk Bank Syariah Indonesia di Kota Banjarmasin

1. IB Hasanah Card

Yaitu kartu pembiayaan tanpa menggunakan sistem bunga. Biaya bulanan jadi lebih kompetitif dengan *Cash Rebate* yang jelas dan transparan karena halal juga menguntungkan. *Cash Rebate* adalah salah satu bentuk apresiasi kepada pemegang IB Hasanah Card yang telah melakukan pembayaran yang sifatnya sebagai pengurang dari *Montly Fee*. Besarnya persentase *Cash Rebate* tidak diperjanjikan dalam bentuk akad dan dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kebijakan dari BSI Syariah.

Ketentuan Fatwa iB Hasanah Card

- a) Akad Kafalah: BSI Syariah adalah penjamin bagi pemegang iB Hasanah Card terhadap Mercant atas semua kewajiban bayar yang timbul transaksi antara pemegang iB Hasanah Card dengan Merchant dan atau penarikan tunai. Atas pemberian kafalah, BSI Syariah dapat menerima montly membership fee.
- b) Akad Qardh: BSI Syariah adalah pemberi pinjaman kepada pemegang iB Hasanah Card atas seluruh transaksi penarikan tunai dengan menggunakan kartu dan transaksi pinjaman dana.
- c) Akad Ijarah: BSI Syariah adalah penyedia jasa sistem pembayaran dan pelayanan terhadap pemegang iB Hasanah

Card. Atas ijarah ini pemegang iB Hasanah Card dikenakan annual membership fee.

Batasan Penggunaan iB Hasanah Card

- a) Tidak digunakan untuk transaksi yang tidak sesuai dengan syariah.
- b) Tidak mendorong pengeluaran yang berlebihan (*Israf*).
- c) Pemegang iB Hasanah Card harus memiliki kemampuan finansial untuk melunasi pada waktunya.

Fasilitas dan Kemudahan iB Hasanah Card

- a) Sesuai Tuntunan Syariah iB Hasanah Card adalah kartu pembiayaan yang berfungsi seperti kartu kredit dengan prinsip syariah dengan menggunakan akad kafalah, qardh dan ijarah yang InsyaAllah membawa berkah iB Hasanah Card tidak dapat digunakan di tempat maksiat.
- b) Biaya Ringan iB Hasanah Card dengan menerapkan prinsip keadilan, biaya yang dikenakan lebih ringan (tidak menganut prinsip bunga berbunga).
- c) Diterima di Seluruh Dunia iB Hasanah Card adalah kartu yang berfungsi seperti kartu kredit sehingga diterima diseluruh tempat usaha bertanda Master Card dan semua ATM yang bertanda CIRRUS diseluruh dunia.
- d) Kemudahan Pembayaran Anda dapat membayar tagihan iB Hasanah Card melalui ATM BNI, Kantor Cabang BSI, BSI

Syariah.

- e) *Smart Bill*, anda dapat melakukan pembayaran tagihan TELKOM, TELKOMSEL, Matrix, Xplor, Fren, Specy, Indovision, First Media, Esia, IndosatM2 secara autodebit setiap bulannya.
- f) *E-Biling iB Hasanah Card* merupakan salah satu fasilitas yang memberikan kemudahan kepada pemegang kartu iB Hasanah Card untuk mengakses tagihan.
- g) TeleTravel BSI iB Hasanah Card membantu anda untuk memenuhi kebutuhan tiket pesawat untuk perjalanan bisnis anda, pemesanan tempat meeting/konferensi atau bahkan paket liburan bersama keluarga melalui fasilitas TeleTravel BSI.
- h) Isi Ulang Pulsa 24 Jam dan Smart Reload Anda dapat melakukan isi ulang pulsa pada saat mendesak kapanpun dan dimanapun anda berada dengan menghubungi BSI Call dan kami segera akan mengisi ulang pulsa ponsel anda GSM dan CDMA (Simpati, Mentari, IM3, SmART, Pro XL dan Fren). Anda juga dapat mengisi ulang pulsa secara otomatis setiap bulan melalui *Smart Reload*.

2. Tabungan

a) iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang dipergunakan untuk pembiayaan berbagai tagihan

atau setoran bulanan, dengan berbagai fasilitas transaksi *e-banking* seperti *internet banking*, *sms banking* dan lain-lain.

b) iB Prima Hasanah

Tabungan iB Prima Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah bagi nasabah "*high networth*" dengan bagi hasil yang lebih kompetitif. Tabungan dengan manfaat lebih berupa fasilitas transaksi penarikan tunai yang lebih besar dan fasilitas *Executive Lounge* bandara yang telah bekerjasama dengan BNI Syariah.

c) iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah yang dilengkapi dengan informasi transaksi dan mutasi rekening yang lebih dari bagi hasil yang kompetitif, serta berbagai fasilitas transaksi *e-banking*.

d) iB Baitullah Hasanah

Tabungan iB Baitullah Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah yang dipergunakan untuk perencanaan haji (Reguler/khusus) dan umrah yang dikelola secara Syariah dengan sistem setoran bebas atau bulanan sebagai sarana pembayaran BPH untuk mendapatkan kapasitas porsi berangkat menuanaikan Ibadah Haji dalam mata uang Rupiah dan USD

e) iB Tepenas Hasanah

Tabungan iB Tepenas Hasanah adalah tabungan berjangka

dengan akad Mudharabah untuk perencanaan masa depan sistem setoran bulanan dan bermanfaat untuk membantu menyiapkan 52 rencana masa depan seperti liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana lainnya.

f) iB Tunas Hasanah

Tabungan iB Tunas Hasanah adalah tabungan dengan akad Wadiah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM atas nama anak SMS notifikasi ke orang tua.

g) Giro iB Hasanah Giro

iB Hasanah adalah Simpanan dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan alat pembayaran berupa Cek dan Bilyet Giro.

h) Deposito iB Hasanah

Deposito iB Hasanah adalah investasi berjangka yang ditunjukkan bagi nasabah perorangan dan perusahaan. Pengelolaan dana disalurkan melalui pembiayaan yang sesuai dengan Prinsip Syariah dan memberikan bagi hasil yang kompetitif.

i) BSI iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah adalah tabungan dengan akad Mudharabah atau Wadiah dengan berbagai fasilitas transaksi ebanking seperti internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking dan lain-lain. BSI iB

Hasanah di lengkapi dengan Hasanah Debit Silver sebagai kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk transaksi di seluruh MerchantCard seluruh dunia.

3. Produk Pembiayaan

a) BSI Griya iB Hasanah

BSI Griya iB Hasanah adalah produk pembiayaan yang memberikan pembiayaan pemilikan rumah, rko, kavling siap bangun (KSB), pembangunan dan renovasi rumah dengan jangka waktu sampai dengan 15 tahun atau 20 tahun untuk nasabah Fixed Income.

b) BSI Fleksi Umrah iB Hasanah

BSI Fleksi Umrah iB Hasanah adalah produk pembiayaan dengan akad Ijarah untuk memenuhi kebutuhan pembelian manfaat jasa paket perjalanan Ibadah Umrah bekerja sama dengan Biro Perjalanan Umrah dengan jangka waktu 5 tahun.

c) BSI Wirausaha iB Hasanah

BSI Wirausaha iB Hasanah adalah produk pembiayaan dengan memberikan fasilitas produktif yang diartikan untuk pertumbuhan usaha yang feasible guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi dengan jangka waktu sampai dengan 7 tahun dan minimal pembiayaan Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 1 Miliar.

d) BSI Usaha Kecil iB Hasanah

BSI Usaha Kecil iB Hasanah adalah produk pembiayaan yang memberikan fasilitas pembiayaan produktif yang di berikan untuk pengembangan usaha produktif yang seasible guna memenuhi kebutuhan modal kerja atau investasi usaha dengan 54 jangka waktu samapai dengan 7 tahun dan minimal pembiayaan Rp. 1 Miliar sampai dengan 10 Miliar.

e) BSI Multiguna iB Hasanah

BSI Multiguna iBHasanah adalah produk pembiayaan konsumtif yang meberikan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang dan pengguna jasa dengan agunan berpa rumah tinggal dengan jangka waktu sampai dengan 10 tahun dan minimal pembiayaan Rp. 50 Juta sampai dengan Rp. 2 Miliar.

f) BSI Oto iBHasanah

BSI Oto iBHasanah adalah produk pembiayaan yang memberkan fasilitas pembiayaan kosumtif bagi pegawai atau karyawan suatu Perusahaan atau Lembaga atau Instansi untuk pembelian barang dan pengguna jasa sesuai Syariah Islam dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.

g) BSI Emas iBHasanah

BSI Emas iBHasanah adalah produk pembiayaan yang memberikan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk

membeli emaslogam muali dalam bentuk batangan yang di anggur secara rutin atautetap setiap bulannya. Dengan jangka waktu minimal 2 sampai dengan 5 tahun dan maksimal pembiayaan sampai dengan Rp. 150 Juta.

4. Produk Layanan Pembiayaan Mikro BSI Syariah

a) BSI Mikro 2 iB Hasanah

BSI Mikro 2 iB Hasanah adalah produk pembiayaan mikro BSI Syariah yang memberikan solusi keperluan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, investasi dan konsumtif dengan plafond pembiayaan Rp. 5 Juta s/d Rp. 50 Juta.

b) BSI Mikro 3 iB Hasanah

BSI Mikro 3 iB Hasanah adalah produk pembiayaan mikro BNI Syariah yang memberikan solusi keperluan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, investasi dan konsumtif dengan plafond pembiayaan lebih dari Rp. 50 Juta s/d Rp. 500 Juta.

c) BSI Rahn Emas iB Hasanah

BSI Rahn Emas iB Hasanah (Gadai Emas Syariah) adalah produk pembiayaan mikro BSI Syariah yang diberikan dengan jaminan fisik kepada Bank berupa emas (lantakan atau perhiasan).

d) BSI Emas iB Hasanah

Salah satu manfaat emas adalah sebagai lindung nilai harta anda produk pembiayaan mikro BSI Emas iB Hasanah merupakan fasilitas

pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emaslogam mulia dalam bentuk batangan yang di angsur secara rutin atautetap setiap bulannya.

f. Budaya organisasi pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Banjarmasin

Mengenai budaya organisasi, sebenarnya AKHLAK yang diterapkan di BSI merupakan implementasi lanjutan dari AKHLAK yang ditetapkan di kementerian BUMN. Karena BUMN adalah notabene dari BSI, maka secara tidak langsung BSI turut mengikuti induk.

Budaya yang baru ini sebenarnya masih berbanding lurus dengan budaya yang dulu diterapkan. Sehingga dengan adanya budaya yang baru ini dapat memperkuat dan melengkapi nilai-nilai sebelumnya. Budaya yang baru ini lebih kompleks dimana dalam pengaplikasiannya tentunya sesuai dengan budaya organisasi Islam. Selain menjaga hubungan dengan Allah SWT, juga menjaga hubungan dengan sesama manusia. Penerapan budaya organisasi pada PT BSI KC Banjarmasin A. Yani 1 sangatlah sederhana walaupun hanya nilai-nilai kemanusiaan pada umumnya tetapi hal tersebut sangat berpengaruh pada kinerja karyawan.

Budaya organisasi yang dikelola dengan baik sebagai alat manajemen maka akan berpengaruh dan juga akan menjadi pendorong bagi

karyawan untuk berperilaku lebih positif, dedikatif, dan produktif. Nilai-nilai dalam budaya itu sebenarnya tidak tampak, akan tetapi keberadaannya akan menjadi kekuatan dalam mendorong perilaku guna menghasilkan efektivitas dalam kinerja (Sutrisno, 2010, hlm. 21).

Adapun landasan budaya organisasi Islam, diantaranya:

a) Tauhid

Setelah *merger* PT BSI KC Banjarmasin A. Yani 1 dalam menerapkan budaya yang telah ditetapkan menjadi lebih baik dari sebelumnya dikarenakan budaya yang baru ini lebih kompleks dalam penerapannya. Dalam menjalankan praktik bisnis yang sesuai dengan syariah maka aktifitas tersebut bernilai ibadah di sisi Allah SWT sebagaimana dalam surat al-Mulk/67:15 yang berbunyi:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ وَإِلَيْهِ
النُّشُورُ

Artinya: Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu yang mudah dijelajahi, maka jelajahilah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezekinya. Dan hanya kepada-Nyalah kamu (kembali setelah) dibangkitkan. (Departemen Agama, 1990, hal. 563).

Pada saat waktu sudah memasuki waktu shalat maka para karyawan dihimbau untuk segera melaksanakan shalat secara berjamaah di Mushola

Kantor. Dan bagi karyawan yang bekerja di bidang pelayanan, seperti *Customer Service, Teller, dan Security* juga dihibau untuk sholat akan tetapi tidak semuanya yang berjamaah dikarenakan masih dalam melayani nasabah sehingga harus bergiliran. Selain itu, pimpinan juga mengawasi dan menegur apabila ada karyawan yang masih bekerja.

b) Khalifah

Sebagai pemimpin tentunya harus bertanggung jawab akan terhadap manajemen organisasi dan kelak akan dipertanggungjawabkan di akhirat nanti. Sebagaimana dalam surat al-Baqarah/2:30 yang berbunyi:

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلٰٓئِكَةِ اِنِّىْ جَاعِلٌ فِى الْاَرْضِ خَلِيْفَةًۭ قَالُوْۤا اَتَجْعَلُ فِىْهَا مَنْ يُّفْسِدُ فِىْهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَآءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَۗ قَالَ اِنِّىْۤ اَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُوْنَ

Artinya: “Dan (ingatlah) ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat, “Aku hendak menjadikan khalifah di bumi.” Mereka berkata, “Apakah Engkau hendak menjadikan orang yang merusak dan menumpahkan darah di sana, sedangkan kami bertasbih memuji-Mu dan menyucikan nama-Mu?” Dia berfirman, “Sungguh, Aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui”. (Departemen Agama, 1990, hal. 6)

Untuk itu, sebagai pemimpin tentunya selalu memonitor, mengecek, dan mengevaluasi baik itu dari data, informasi sampai pencapaian kinerja secara berkala. Selain itu, dalam meningkatkan kinerja karyawan juga dilaksanakan seperti pelatihan, seminar, tes kompetensi, dan *role play*.

c) Keadilan

Dalam hal ini seorang karyawan ketika bekerja harus mentaati hukum Islam, bukan karena hawa nafsunya yang ingin mengejar keuntungan yang sebesar-besarnya. Seseorang individu yang bekerja harus mensyaratkan adanya sikap tawazun (keberimbangan) antara dua kepentingan, yakni kepentingan umum dan kepentingan khusus. Keduanya tidak dapat dianalisis secara hirarkis melainkan harus diingat sebagai satu kesatuan. Bekerja dapat menjadi haram apabila aktivitas yang dihasilkan ternyata hanya akan mendatangkan dampak membahayakan orang banyak, mengingat adanya pihak-pihak yang dirugikan dari aktivitas kerja tersebut. Produk-produk atau jasa akibat aktivitas dalam kategori ini hanya memberikan dampak ketidak seimbangan dan kegoncangan bagi aktivitas ekonomi secara umum. Akibatnya, misi rahmatan lil 'alamiin ekonomi Islam tidak tercapai. Dalam menjalankan praktis bisnis ini harus mematuhi kode etik bankir dan prinsip syariah.

g. Gambaran Umum Tentang Perumahan The Residence

Perumahan The Residence ini dimiliki oleh Ibu Noor Heliyati, S.E. Perumahan The Residence ini pertama kali dibangun dan di sahkan pada tahun 2020. Perumahan The Residence adalah pilihan hunian bergengsi yang terletak di Jl. Hikmah Banua, Kecamatan Banjarmasin Timur, Kota

Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Perumahan ini menawarkan gaya hidup mewah di tengah kota dan didesain dengan konsep modern yang unik. Dengan desain yang elegan dan fasilitas yang berkualitas, The Residence menjadi pilihan yang menarik bagi mereka yang mencari hunian yang nyaman dan bergaya. The Residence menyediakan beragam fasilitas lengkap dan berkelas untuk memenuhi kebutuhan penghuni. Dengan akses yang mudah ke berbagai fasilitas umum, The Residence menjadi pilihan yang menarik bagi banyak orang.

The Residence memiliki 3 tipe jenis bangunan diantaranya tipe 45/84 meter persegi, tipe 55/100 meter persegi dan tipe 90/84 meter persegi. Harga yang ditawarkanpun berbeda-beda pula, dari tipe 45 dengan harga jual Rp 550.000.000,00, tipe 55 dengan harga jual Rp 670.000.000,00, dan tipe 90 dengan harga jual Rp 960.000.000,00. Spesifikasi teknis fasilitas yang didapatkan diantaranya:

- 1) Pondasi footplate cerucuk galam
- 2) Struktur beton bertulang
- 3) Lantai plat beton fin. granite
- 4) Dinding bata ringan fin. plester aci cat
- 5) Atap metal rangka baja ringan
- 6) Plafon gypsum rangka hollow
- 7) Kusen ulin fin. Daco
- 8) Handle pintu utama digital dengan finger print door lock

- 9) Variasi fin. Eksterior batu alam
- 10) Kanopi besi hollow spandex
- 11) Taman depan minimalis
- 12) Air bersih PDAM
- 13) PLN 1.300 VA 1 LT dan 2.200 VA 2 LT
- 14) Wifi dan CCTV saklar touch screen
- 15) Pagar depan dengan carport fin. Keramik

The Residence adalah hunian strategis di tengah Kota Banjarmasin yang berdekatan dengan pusat perhotelan, pendidikan, perbelanjaan, dan rumah sakit. Karena lokasinya yang berada di pusat kota akan memudahkan bagi nasabah yang menghuni di The Residence. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi bagi nasabah, diantaranya:

Syarat KPR

Umum

1. KTP Pemohon
2. KTP Suami/ Istri
3. Surat Nikah/ Keterangan Belum Nikah/ Cerai
4. Kartu Keluarga/ C.1
5. NPWP/ SPT PPh21
6. Pas Foto ukuran 3x4

Tambahan sebagai Pegawai

1. Slip Gaji Asli 3 Bulan Terakhir
2. Surat Keterangan Perusahaan/ Copy SK Pegawai
3. Salinan Rekening Koran/ Tabungan 3

Tambahan sebagai Wiraswasta

1. Copy Akta Pendirian Perusahaan/ Surat Keterangan Usaha
2. Copy SIUP/ SIUP
3. COPY TDP
4. Laporan Keuangan 2 Tahun Terakhir
5. Salinan Rekening Koran/ Tabungan 7 Bulan Terakhir
6. Copy NPWP Perusahaan

Tambahan sebagai Profesional

- a. Salinan Ijin Praktek
- b. Salinan Rekening Koran/ Tabungan 3 Bulan Terakhir

B. Hasil Wawancara

Ada beberapa faktor utama yang menjadi acuan keputusan terhadap Kredit Pemilikan Rumah pada The Residence diantaranya faktor internal, faktor eksternal, faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, faktor psikologi, faktor harga, faktor

promosi, dan faktor lokasi.

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang sudah penulis lakukan dengan cara wawancara secara langsung, maka penulis mendapatkan 3 (tiga) yang memenuhi kriteria *sampling*. Informan tersebut terdiri dari pembeli yang melakukan kredit pemilikan rumah pada The Residence menggunakan akad *murabahah* di bank syariah indonesia. Adapun hasil dari wawancara dalam penelitian ini akan diuraikan sebagai berikut:

a. Informan I

Nama : Andreyani Safitri
Umur : 45 Tahun
Pendidikan : SLTA/Sederajat
Jabatan : Pengusaha Toko Bangunan

Ibu Andreyani Safitri merupakan salah satu pembeli yang melakukan kredit pemilikan rumah pada The Residence menggunakan akad *murabahah* di bank syariah indonesia. Menurut informan, alasan beliau mengambil kredit pemilikan rumah syariah pada The Residence ini karena ingin menghindari riba apalagi hunian yang kita tempati haruslah berasal dari hal yang baik. Selain itu proses transaksinya juga sangat transparan, lebih cepat, dan mudah. Beliau juga menyebutkan memilih perumahan di The Residence ini karena lagi tren memiliki rumah mewah dan juga memiliki gengsi status sosial. ibu Andreyani Safitri ini memiliki status sosial yang tinggi karena dari kalangan atas yang berpengaruh di

bidang bisnis yang beliau geluti, jadi hal yang wajar apabila beliau mencari hunian yang bergengsi, fasilitas modern, aman dan nyaman.

Jangka waktu KPR yang dipilih Ibu Andreyani Safitri adalah selama 10 tahun dengan angsuran perbulan Rp 6.100.000, tipe 45 harga Rp 550.000.000 dengan DP 20% Rp 110.000.000.

Menurut informan, persyaratan yang harus dipenuhi dalam mengajukan syarat KPR yaitu:

- 1) KTP Suami/Istri
- 2) Surat Nikah/ Keterangan Belum Nikah/ Cerai
- 3) Kartu Keluarga
- 4) NPWP/ SPT PPh21
- 5) Pas Foto Ukuran 3x4
- 6) Salinan rekening koran/ Tabungan 3 bulan terakhir

Menurut informan, KPR yang ditawarkan The Residence untuk huniannya sudah sangat modern dan memiliki bonus yang sangat menguntungkan diantaranya:

- 1) Pagar depan carport fun keramik
- 2) Kanopi besi hollow
- 3) Wifi
- 4) CCTV
- 5) Finger Print Door Lock
- 6) Smart Wall Switch

Menurut informan, kendala yang dihadapi dalam KPR ini hampir tidak ada karena semua prosesnya sudah dipermudah dan lebih ke bagian soal keuangannya karena hasil dari usaha yang beliau jalani tidak menentu tapi alhamdulillah karena usaha berjalan dengan lancar, ibu Andreyani Safitri sanggup untuk melakukan pembayaran KPR setiap bulannya. Selebihnya beliau merasa sangat puas dengan hunian yang beliau tempati walau harus membayar dengan harga yang fantastis tidak menjadi masalah bagi ibu Andreyani Safitri untuk memiliki hunian modern di perumahan The Residence.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap ibu Andreyani Safitri, maka faktor yang beliau pilih adalah sebagai berikut:

1) Faktor Internal

Dari hasil data wawancara menunjukkan bahwa ibu Andreyani Safitri cenderung mengutamakan bertransaksi menggunakan akad syariah yaitu akad *murabahah*. Keputusan ibu Andreyani Safitri memilih perumahan pada The Residence ini karena ingin menghindari riba apalagi hunian yang kita tempati haruslah berasal dari hal yang baik.

2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal juga sangat berpengaruh pada ibu Andreyani Safitri dalam mengambil KPR syariah pada perumahan The Residence sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Ibu Andreyani Safitri memilih perumahan modern yang berkualitas tinggi karena sosial ekonominya

mempengaruhi pengambilan keputusan.

3) Faktor Budaya

Pada faktor budaya ini ibu Andreyani Safitri cenderung membeli perumahan yang mengikuti lingkungan sekitar atau tren yang sedang berjalan yaitu tren memiliki rumah yang mewah.

4) Faktor Sosial

Karena memiliki status sosial yang tinggi, maka ibu Andreyani Safitri memilih perumahan pada The Residence ini karena dari kalangan atas yang berpengaruh di bidang bisnis yang beliau jalani, jadi hal yang wajar apabila beliau mencari hunian yang bergengsi, fasilitas modern, aman dan nyaman.

5) Faktor Pribadi

Faktor pribadi ini adalah karakteristik yang meliputi usia, pekerjaan, keadaan ekonomi, dan gaya hidup ibu Andreyani Safitri.

6) Faktor Harga

Ibu Andreyani Safitri rela membayar dengan harga yang fantastis dan tidak menjadi masalah bagi beliau untuk memiliki hunian modern di perumahan The Residence karena sangat sesuai dengan apa yang didapatkan beliau.

7) Faktor Psikologi

Titik awal untuk memahami nasabah adalah dengan model respon rangsangan. Dimana karakteristik nasabah menghasilkan keputusan dan

keputusan akhirnya adalah pembelian KPR Syariah pada The Residence.

b. Informan II

Nama : Muhammad Reza
Umur : 52 Tahun
Pendidikan : S1 Manajemen Bisnis
Jabatan : Kontraktor

Bapak Muhammad Reza ini juga merupakan salah satu pembeli yang melakukan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) pada The Residence menggunakan akad *murabahah* di bank syariah indonesia. Alasan beliau mengambil pada perumahan ini karena menggunakan sistem syariah dan menghindari adanya riba. Dan beliau juga mendapatkan info perumahan The Residence ini dari pihak Bank Syariah Indonesia yang gencar memberikan promosi dan bonus yang didapatkan terhadap perumahan tersebut. Dan alasan lainnya karena lokasi nya berdekatan dengan proyek pembangunan jalan yang sedang beliau jalani sebagai kontraktor.

Bapak Muhammad Reza mengambil tipe rumah 55 dengan harga jual Rp 670.000.000. DP 20% Rp 134.000.000, KPR Rp 536.000.000 dengan angsuran 15 tahun perbulannya Rp 6.500.000.

Fasilitas yang bapak Muhammad Reza dapatkan juga sama seperti ibu Andreyani Safitri diatas cuman bedanya ke tipe rumah yang diambil bapak Muhammad Reza 55 sedangkan ibu Andreyani Safitri tipe 45.

Menurut informan, persyaratan yang harus dipenuhi dalam mengajukan syarat KPR yaitu:

- 1) KTP Suami/Istri
- 2) Surat Nikah/ Keterangan Belum Nikah/ Cerai
- 3) Kartu Keluarga
- 4) NPWP/ SPT PPh21
- 5) Pas Foto Ukuran 3x4
- 6) Salinan rekening koran/ Tabungan 3 bulan terakhir

Menurut informan bonus yang didapatkannya selain mendapatkan hunian yang modern beliau juga mendapatkan fasilitas berupa:

- 1) Pagar depan carport fun keramik
- 2) Kanopi besi hollow
- 3) Wifi
- 4) CCTV
- 5) Finger Print Door Lock
- 6) Smart Wall Switch

Hal diatas lah yang menjadi pertimbangan bapak Muhammad Reza, walau memiliki harga yang lumayan fantastis tapi yang diutamakan beliau itu adalah kenyamanan dan keamanan hunian. Perumahan elite dan bergaransi ini merupakan rumah yang beliau idamkan dan kebetulan saat hendak mencari rumah beliau langsung mendapatkan informasi melalui promosi Bank Syariah Indonesia tentang KPR di The Residence ini. Dan

beliau sebelumnya indent terlebih dahulu sebelum rumahnya siap huni karena perumahan disini memang baru dibangun.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap bapak Muhammad Reza, maka faktor yang mempengaruhi keputusan beliau dalam memilih perumahan The Residence ini adalah sebagai berikut:

1) Faktor Internal

Bapak Muhammad Reza memilih perumahan pada The Residence karena menggunakan sistem syariah dan menghindari adanya riba. Selain itu yang menjadi pertimbangan bapak Muhammad Reza adalah walau memiliki harga yang lumayan fantastis tapi yang diutamakan beliau itu adalah kenyamanan dan keamanan hunian hal ini yang menjadi faktor pribadi bapak Muhammad Reza dalam memilih perumahan elit yang diidamkan.

2) Faktor Promosi

Faktor promosi ini sendiri dapat dilihat dari alasan bapak Muhammad Reza mendapatkan info perumahan The Residence ini dari pihak Bank Syariah Indonesia yang gencar memberikan promosi dan bonus yang didapatkan terhadap perumahan tersebut.

3) Faktor Lokasi

Disini disebutkan bahwa bapak Muhammad Reza memilih perumahan pada The Residence karena lokasi nya berdekatan dengan proyek pembangunan jalan yang sedang beliau jalani sebagai

kontraktor.

c. Informan III

Nama : Dela Andayani
Umur : 32 Tahun
Pendidikan : S1 Hukum Keluarga
Jabatan : Advokat/Lawyer

Ibu Dela Andayani juga merupakan salah satu pembeli yang melakukan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) pada The Residence menggunakan akad *murabahah* di Bank Syariah Indonesia. Alasan beliau mengambil pada perumahan ini karena letaknya yang strategis berada di pertengahan kota, dekat dengan pusat perkantoran, pusat perbelanjaan seperti mall dan pasar, rumah sakit. Selain itu proses kredit pemilikan rumahnya yang mudah, bisa request rumah, dan yang pastinya menggunakan sistem syariah. Ibu Dela Andayani mengambil tipe rumah 90 dengan harga jual Rp 960.000.000. DP 20% Rp 192.000.000, KPR Rp 768.000.000 dengan angsuran 15 tahun perbulannya Rp 8.500.000.

Proses pengambilan di KPR ini terbilang sangat mudah dan tidak meribetkan pembelinya, sama seperti syarat pada informan I dan II diantaranya yaitu:

- 1) KTP Suami/Istri
- 2) Surat Nikah/ Keterangan Belum Nikah/ Cerai
- 3) Kartu Keluarga

- 4) NPWP/ SPT PPh21
- 5) Pas Foto Ukuran 3x4
- 6) Salinan rekening koran/ Tabungan 3 bulan terakhir

Menurut Ibu Dela Andayani, KPR di The Residence ini walau terbilang lumayan fantastis tapi kualitasnya terbaik. Ada harga ada kualitas menurut beliau inilah yang jadi acuan di perumahan The Residence ini. Fasilitas yang didapat sama seperti infoman I dan II diatas, diantaranya:

- 1) Pagar depan carport fun keramik
- 2) Kanopi besi hollow
- 3) Wifi
- 4) CCTV
- 5) Finger Print Door Lock
- 6) Smart Wall Switch

Ibu Dela Andayani tidak mempermasalahkan harga yang fantastis pada perumahan KPR ini karena sangat sesuai dengan fasilitas yang didapatkan. Beliau berani mengambil perumahan disini karena beliau mampu untuk melakukan angsuran tersebut. Dan yang pastinya kenyamanan pada perumahan KPR ini sangat menjadi pertimbangan Ibu Dela Ansayani untuk memiliki rumah hunian yang nyaman.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap ibu Dela Andayani, maka faktor yang mempengaruhi keputusan beliau dalam memilih perumahan The Residence ini adalah sebagai berikut:

1) Faktor Internal

Ibu Dela Andayani memilih perumahan pada The Residence ini karena menggunakan sistem syariah dan menghindari adanya riba.

2) Faktor Lokasi

Alasan beliau mengambil pada perumahan ini karena letaknya yang strategis berada di pertengahan kota, dekat dengan pusat perkantoran, pusat perbelanjaan seperti mall dan pasar, rumah sakit

3) Faktor Harga

Dari segi harga terbilang lumayan fantastis tapi kualitasnya terbaik. Ada harga ada kualitas menurut ibu Dela Nadayani inilah yang jadi acuan keputusan beliau dalam memilih perumahan pada The Residence ini.

Dari ketiga data informan diatas dapat disimpulkan bahwa perolehan informasi dengan melakukan wawancara langsung kepada pihak yang mengambil langsung KPR syariah pada The Residence ini memiliki hunian yang berfasilitas mewah, modern, letak lokasinya yang strategis, serta keamanan dan kenyamanan yang di dapatkan sangat sesuai dengan harganya yang lumayan fantastis. Dan yang menjadi dasar pertimbangan para pembeli KPR di The Residence ini karena sistem pembayarannya yang sangat transparan menggunakan sistem syariah menggunakan akad *murabahah* agar menghindari adanya riba.

Alasan mengambil dari ketiga informan diatas karena memenuhi kriteria yang di cari oleh penulis, karena dari ketiga diatas melakukan pembelian

terhadap perumahan The Residence. Sisanya ada 5 orang yang hanya menyewa sementara di Perumahan The Residence. Sekarang The Residence di huni oleh 8 orang yang sudah berkeluarga.

Selain ketiga informan yang didapat diatas adapun bagian marketing yang berhasil penulis kumpulkan, diantaranya:

d. Informan IV

Nama : Mina
Umur : 37 Tahun
Pendidikan : SMAN 5 Banjarmasin
Jabatan : Marketing Perumahan The Residence

Menyebutkan bahwa perumahan di The Residence ini sangatlah strategis dikarenakan dekat dengan pasar, perkantoran, ditengah perkotaan, dekat dengan jalan raya. Banyak nasabah yang berdatangan untuk melihat lokasi, menanyakan soal harga, dan bonus apa saja yang didapatkan pada perumahan The Residence ini. Banyak sebagian hanya bertanya saja, dan ada juga yang deal dengan perumahan yang kami tawarkan.

e. Informan V

Nama : Icul
Umur : 30 Tahun
Pendidikan : S1 Pemasaran
Jabatan : Marketing Bank Syariah

Pekerjaan marketing bank syariah ini hanya menawarkan produk

perumahan dan bonus yang didapat seperti properti yang disebutkan oleh informan I, II, dan III. Untuk urusan pembayaran biasanya langsung terjadi antara nasabah langsung ke bank dengan menggunakan akad *Murabahah* yang berlaku di Bank Syariah Indonesia.

C. Hasil Penelitian

1. Keputusan Masyarakat Banjarmasin Terhadap Kredit Pemilikan Rumah Pada The Residence Menggunakan Akad *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia

Keputusan merupakan hasil pemecahan dalam suatu masalah yang harus dihadapi dengan tegas. Dalam Kamus Besar Ilmu Pengetahuan pengambilan keputusan (*Decision Making*) didefinisikan sebagai pemilihan keputusan atau kebijakan yang didasarkan atas kriteria tertentu. Proses ini meliputi dua alternatif atau lebih karena seandainya hanya terdapat satu alternatif tidak akan ada satu keputusan yang akan diambil (Dagun, 2006, hlm. 185).

Untuk menganalisa keputusan masyarakat terhadap kredit pemilikan rumah pada The Residence menggunakan akad *murabahah* di Bank Syariah Indonesia, maka penulis mengadakan wawancara dengan pihak developer perumahan The Residence yang bekerja sama dengan Bank Syariah Indonesia dan 3 nasabah KPR Syariah yang mengambil perumahan pada The

Residence. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah terhadap KPR syariah terdiri dari beberapa faktor yang kemudian penulis kelompokkan dalam beberapa faktor, yaitu faktor internal yang terdiri dari demografi, sikap, kepribadian, motivasi, dan pengalaman, faktor eksternal, faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, faktor psikologi, faktor harga, faktor promosi, dan faktor lokasi dari berdasarkan materi yang didapat. Dan setelah diadakan penelitian, hasil lapangan menunjukkan bahwa apa yang didapatkan dari materi ternyata dilapangan terjadi sesuai dengan materi yang penulis dapatkan. Hanya saja bedanya pada faktor internalnya yang tidak ada faktor pengalaman nasabah pada hasil lapangan yang didapatkan.

Dari hasil data ketiga data informan yaitu ibu Andreyani Safitri, bapak Muhammad Reza, dan ibu Dela Andayani yang melakukan KPR syariah pada perumahan The Residence, ketiganya menyebutkan bahwa mengambil perumahan KPR syariah karena terpengaruh oleh faktor internal dan faktor eksternal. Karena ketiganya tahu bahwa pada perumahan yang menggunakan bank konvensional bunganya berlipat ganda dan mereka tahu dalam Islam bunga mengandung unsur riba oleh karena itu mereka memilih KPR Syariah pada perumahan The Residence ini karena memiliki hunian yang berfasilitas mewah, modern, letak lokasinya yang strategis, serta keamanan dan kenyamanan yang di dapatkan sangat sesuai dengan harganya yang lumayan fantastis dan sistem pembayarannya yang sangat transparan menggunakan sistem syariah yaitu akad *murabahah* agar menghindari adanya riba.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Banjarmasin Terhadap Kredit Pemilikan Rumah Pada The Residence Menggunakan Akad *Murabahah* di Bank Syariah Indonesia

Dari hasil wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat Banjarmasin terhadap kredit pemilikan rumah pada The Residence menggunakan akad *murabahah* di Bank Syariah Indonesia, diantaranya:

A. Faktor Internal

Dari hasil data lapangan menunjukkan bahwa masyarakat cenderung mengutamakan kenyamanan bertransaksi menggunakan akad syariah yaitu *murabahah*. Dan motivasi, mencakup dorongan dalam diri individu dalam memenuhi keinginan dan kebutuhannya memiliki hunian yang mewah serta modern di perumahan The Residence. Sehingga dapat disimpulkan Faktor Internal dapat mendasari seseorang dalam mengambil KPR Syariah.

B. Faktor Eksternal

Faktor eksternal sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan salah satunya adalah dengan sosial ekonomi. Nasabah cenderung membeli barang dengan kualitas tinggi ketika memiliki uang lebih. Harga perumahan yang lumayan fantastis ini tidak menjadi penghalang bagi nasabah untuk tetap melakukan KPR pada perumahan The Residence karena sesuai dengan fasilitas mewah yang didapatkan.

C. Faktor Budaya

Faktor kebudayaan memberikan pengaruh paling luas dan dalam pada tingkah laku nasabah. Setiap budaya terdiri dari sub budaya (subculture) yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk mereka. Sub budaya disini menuju arah keagamaan dimana perumahan The Residence merupakan perumahan syariah yang menggunakan akad *murabahah* dalam transaksinya sehingga tidak terjadi riba.

D. Faktor Sosial

Sebagai kelompok referensi, keluarga, serta peran sosial dan status mempengaruhi perilaku konsumen. Kelas sosial ditentukan oleh satu faktor tunggal, seperti pendapatan, pendidikan, kekayaan.

E. Faktor Pribadi

Keputusan KPR pada perumahan The Residence dipengaruhi juga karakteristik pribadi yang meliputi usia dan tahun dalam siklus hidup pembeli, pekerjaan dan keadaan ekonomi dan kepribadian, serta gaya hidup dan nilai.

F. Faktor Psikologi

Dari sebagian masyarakat memilih untuk memutuskan menggunakan KPR syariah karena adanya faktor psikologis. Dimana faktor psikologis ini menjadi salah satu faktor pendorong dalam memilih produk KPR Syariah karena dari sistem pembayarannya menggunakan akad *murabahah*

sehingga tidak terjadinya riba pada The Residence.

G. Faktor Harga

Harga sering dijadikan sebagai indikator kualitas bagi semua nasabah. Memilih harga yang lebih tinggi diantara dua barang, karena mereka melihat adanya perbedaan. Apabila harga lebih tinggi, maka kualitas, fasilitas, kenyamanan, dan keamanannya juga lebih baik. Nasabah sering pula menggunakan harga sebagai kriteria utama dalam menentukan nilainya.

H. Faktor Promosi

Karena gencarnya promosi yang dilakukan, bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perumahan dengan nasabah, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi nasabah dalam kegiatan pembelian KPR atau penggunaan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

I. Faktor Lokasi

Lokasi merupakan salah satu faktor penting yang bersaing untuk menarik nasabah, karena lokasi tempat tinggal sangat mempengaruhi keputusan nasabah untuk membeli rumah. Semakin strategis lokasi geografis maka semakin tinggi pula permintaan tersebut. Perumahan The Residence adalah pilihan hunian bergengsi yang terletak di Jl. Hikmah Banua, Kecamatan Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Dengan akses yang mudah ke berbagai fasilitas umum, The Residence menjadi pilihan yang menarik bagi banyak orang.