

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Singkat Bank Muamalat Indonesia (BMI)

Bank Muamalat Indonesia (BMI) didirikan pada tahun 1991, menjadikannya bank pertama di Indonesia yang beroperasi sepenuhnya berdasarkan prinsip syariah. Pendirian BMI dilandasi oleh keinginan untuk menghadirkan bank syariah yang murni di Indonesia, dengan dukungan penuh dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), para pengusaha Muslim, serta pemerintah Indonesia. Secara resmi, Bank Muamalat Indonesia (BMI) mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, menjalankan seluruh kegiatan operasionalnya sesuai prinsip syariah yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadis.

Bank Muamalat Indonesia (BMI) Kantor Cabang Banjarmasin pertama kali beroperasi pada tahun 2003 yang terletak di Jl. A. Yani Km. 6 dan sekarang telah dipindahkan ke Jl. A. Yani Km 5,2 Banjarmasin.

b. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia (BMI) KC Banjarmasin

Visi dan misi pada Bank Muamalat Indonesia (BMI) Kantor Cabang Banjarmasin membantu perusahaan mengetahui tujuan dan langkah yang akan diinginkan dimasa depan. Dan juga membantu perusahaan dalam membuat suatu keputusan yang merujuk pada strategi dan rencana kerja

Bank Muamalat Indonesia (BMI) itu sendiri. Berikut visi dan misi Bank Muamalat Indonesia (BMI) KC Banjarmasin yaitu:

a. Visi

“Menjadi jalan hijrah menuju berkah”

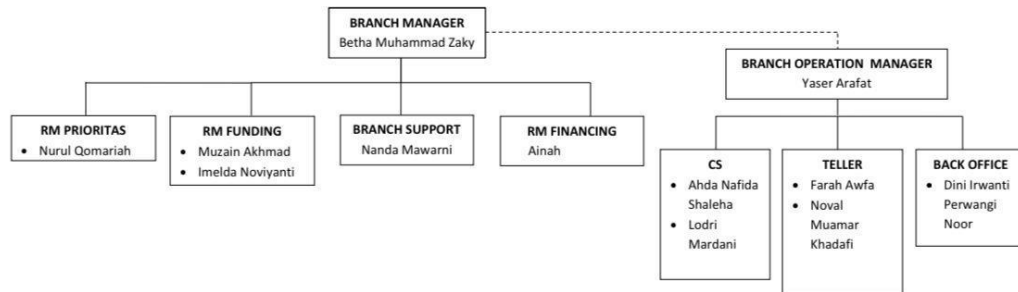
b. Misi

- 1) Mencapai kinerja keuangan dengan profitabilitas yang sehat dan berkelanjutan untuk memberikan nilai tambah yang optimal bagi seluruh pemangku kepentingan
- 2) Mempermudah aktivitas keuangan melalui produk yang inovatif, terpadu, serta berorientasi pada kepuasan nasabah.
- 3) Mendukung perkembangan ekosistem ekonomi syariah, industri halal dan penyelenggaraan haji sebagai kontribusi terwujudnya masyarakat madani.
- 4) Memberikan kontribusi sosial yang positif untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- 5) Bekerja secara profesional sebagai bentuk perwujudan nilai ibadah dalam praktik kerjanya.

c. Struktur Organisasi Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin

Dalam industri perbankan syariah, struktur organisasi memegang peranan krusial untuk mencapai tujuan perusahaan. Elemen ini menjelaskan secara rinci tugas, wewenang, dan tanggung jawab setiap divisi di dalam perusahaan. Berikut adalah struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia (BMI) Kantor Cabang Banjarmasin.

STURKTUR BANK MUAMALAT CABANG BANJARMASIN



Dalam struktur organisasi Bank Muamalat Indonesia (BMI) Kantor Cabang Banjarmasin, berikut fungsi dan tugas dari setiap bagiannya:

1) *Branch Manager*

- a) Bertanggung jawab dalam mengelola oprasional pada Bank Muamalat Indonesai (BMI) banjarmasin
- b) Mengatur devisi, memberikan supervisi, motivasi, dan dorongan kepada karyawan
- c) Menjamin pencapaian bisnis cabang dan menetapkan strategi dalam mengembangkan bisnis.

2) *Branch Operation Manager*

- a) Bertanggung jawab dalam memastikan kelancaran seluruh kegiatan oprasional.
- b) Mengelola semua aktivitas administrasi dan oprasional.
- c) Memastikan semua kegiatan oprasional dilaksanakan.

3) *Relationship Manager Prioritas*

- a) Melakukan promosi produk

- b) Merekrut nasabah prioritas
- c) Menjaga hubungan yang baik dengan nasabah prioritas

4) *Relationship Manager Funding*

- a) Mengelola akun nasabah dengan standar layanan yang telah ditetapkan perusahaan
- b) Mempromosikan atau mengenalkan produk perbankan untuk memperluas jaringan antar perbankan dan pihak luar.

5) *Branch Support*

- a) Memeriksa laporan hasil penagihan pembiayaan.
- b) Memantau kewajiban nasabah.
- c) Menyusun memo pembiayaan pelayanan.
- d) Menyusun memorandum analisis penyelamatan (MAP) dan memorandum perubahan kolektibilitas.

6) *Relationship Manager Financing*

- a) Menyusun transaksi jaminan perusahaan
- b) Melakukan pengecekan informasi dan data nasabah antar bank.
- c) Mengkoordinasi pembiayaan
- d) Membuat analisis secara yuridis
- e) Memasarkan produk pembiayaan

7) *Customer Service*

- a) Memberikan layanan kepada nasabah seperti pembukuan dan penutupan rekening kepada nasabah.
- b) Menyampaikan informasi dan menjual produk

c) Memberikan layanan keuangan lainnya untuk pelayanan terbaik kepada nasabah.

d) Memelihara hubungan baik kepada nasabah.

8) *Teller*

a) Bertanggung jawab dalam memberikan layanan seperti rekening tabungan dan proses setor tunai.

b) Membuat laporan harian kas.

c) Menerima cek dan uang tunai untuk deposit, dan akurasi slip setoran.

d) Mengurus penarikan, transfer, dan penyetoran uang nasabah.

9) *Back Office*

a) Melaksanakan semua transaksi yang diterima dari teller untuk dimasukan ke dalam sistem dan diperoses lebih lanjut.

b) Memeriksa keaslian, keakuratan, dan kebenaran surat.

c) Mendata transaksi ke dalam sistem untuk laporan keuangan.

d) Menyortir dan menyimpan dokumen sesuai dengan prosedur.

d. Produk-produk Bank Muamalat Indonesia (BMI) Kantor Cabang Banjarmasin

1. Produk Pendanaan

1) Tabungan

a. Tabungan IB Hijrah

Tabungan IB Hijrah merupakan produk tabungan yang dirancang untuk memberikan kemudahan bagi nasabah dalam

melakukan transaksi, dengan dilengkapi kartu SharE Debit dan Muamalat DIN memudahkan nasabah untuk berbelanja.

b. Tabungan IB Hijrah Rencana

Tabungan IB Hijrah Rencana adalah produk tabungan yang dilengkapi dengan asuransi jiwa, ini membantu nasabah untuk mewujudkan rencana atau impian dimasa depan. Selain itu, nasabah juga berkesempatan menerima bagi hasil setiap bulan berdasarkan nisbah yang sudah ditetapkan.

c. Tabungan IB Hijrah Prima

Tabungan IB Hijrah Prima merupakan produk tabungan yang menawarkan peluang bagi hasil dengan sangat kompetitif untuk pilihan investasi yang aman. Keuntungan dari tabungan jenis ini yaitu; 1) Bebas biaya tarik tunai di seluruh jaringan ATM prima yang berlogo VISA, 2) Subsidi biaya transfer dengan maksimal Rp. 52.500, 3) Mobile Banking atau Muamalat DIN.

d. Tabungan IB Hijrah Bisnis

Tabungan IB Hijrah Bisnis merupakan produk tabungan untuk para pelaku usaha atau bisnis non perorangan.

e. Tabungan IB Sempel

Tabungan IB Sempel merupakan tabungan yang dirancang untuk siswa/ pelajar agar menarik minat siswa untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Dengan fitur yang sederhana dan persyaratan yang mudah, serta setoran awal yang terjangkau.

f. Tabungan IB Hijrah Haji

Tabungan IB Hijrah Haji merupakan produk tabungan yang khusus untuk pembiayaan haji dan umroh.

2) Giro

a. Giro IB Hijrah

Giro IB Hijrah adalah produk simpanan giro untuk memudahkan dalam melakukan transaksi bisnis dan transaksi sehari-hari dengan menggunakan akad wadi'ah yad dhamanah. Keuntungan dalam Giro IB Hijrah tersedia dalam tiga mata uang asing yaitu; 1) IDR, 2) USD, dan 3) SGD.

b. Giro IB Hijrah Ultima

Giro IB Hijrah Ultima menggunakan akad mudharabah untuk memudahkan nasabah dalam bertransaksi dengan mata uang asing.

c. Giro IB Hijrah SAR

Giro IB Hijrah SAR (Saudi Arabian Riyal) merupakan produk pengembangan untuk memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi bisnis dengan SAR (saudi arabian riyal).

3) Deposito

a. Deposito IB Hijrah

Deposito iB Hijrah merupakan deposito syariah yang menggunakan mata uang rupiah dan US Dollar, dengan

penawaran yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi nasabah.

b. Deposito Online IB Hijrah Muamalat

Depositi online iB hijrah muamalat merupakan deposito syariah dengan menggunakan akad mudharabah. Jenis produk ini dapat diakses kapan saja dan dimana saja, dan saldo minimum yang lebih terjangkau dari jenis produk deposito yang lain.

2. Produk Pembiayaan

1) KPR IB Hijrah

KPR iB hijrah merupakan produk pembiayaan kepemilikan rumah impian dengan mengedepankan prinsip syariah.

2) Multiguna IB Hijrah

Multiguna iB hijrah merupakan pembiayaan untuk membantu memenuhi kebutuhan konsumtif nasabah, pembiayaan ini diperuntukan untuk karyawan dengan margin berkisar 14,5% - 29,16%, limit pembiayaan Rp. 5.000.000 – Rp. 200.000.000, dan waktu angsuran 12 - 96 bulan. Dengan sistem angsuran yang sangat fleksibel.

3) Solusi Emas Hijrah

Solusi emas hijrah merupakan produk pembiayaan cicilan emas dan pembelian emas batangan sesuai dengan prinsip syariah. Dengan pengajuan yang mudah dan jangka waktu pembiayaan 10 tahun. Emas yang di terima nasabah di jamin easlanya karena Bank

Muamalat telah berkerja sama dengan emas ANTAM yang merupakan *supplier* emas terbesar di indonesia.

2. Deskripsi Hasil Wawancara

Hasil penelitian ini didapatkan peneliti dengan melakukan wawancara langsung dengan narasumber dari Bank Muamalat Indonesia (BMI) Kantor Cabang Banjarmasin berikut uraian data wawancara:

Identitas Informan:

Nama	: Betha Muhammad Zaky
Umur	: 43 Tahun
Jabatan	: <i>Branch Manager</i> KCU Banjarmasin

Peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan narasumber yang membahas mengenai strategi bank syariah dalam menghadapi financial technology (*fintech*) berbasis pinjaman online. Wawancara langsung dilakukan oleh peneliti pada tanggal 5 Juni 2025 dengan narasumber berjumlah 1 orang yang merupakan pimpinan dari Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin.

Menurut bapak Betha Muhammad Zaky menjelaskan bank syariah dan fintech berbasis pinjaman online memiliki perbedaan pada cakupan produk serta mekanisme pelaksanaannya. Bank syariah memiliki struktur kelembagaan dan regulasi yang lebih jelas, serta menawarkan beragam produk dan layanan keuangan yang tidak hanya memfokuskan pada pinjam-meminjam saja, tetapi mencakup berbagai macam produk seperti: tabungan, investasi, pembiayaan, dan jasa lainnya yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Salah satunya Bank Muamalat KC Banjarmasin, menawarkan berbagai produk unggulan yang berlandaskan akad-

akad syariah, seperti akad murabahah, mudharabah, musyarakah, ijarah, dan wadiah. Produk-produk tersebut dirancang untuk memenuhi kebutuhan finansial masyarakat secara luas dengan tetap mengedepankan asas keadilan, transparansi, dan tolong-menolong yang menjadi ciri khas sistem keuangan Islam.

Beberapa produk yang ditawarkan oleh Bank Muamalat KC Banjarmasin antara lain:

Tabel 4.1

Produk dan Jasa Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin

No	Jenis Produk dan Jasa	Nama Produk
1	Tabungan	a. Tabungan IB Hijrah b. Tabungan IB Hijrah Rencana c. Tabungan IB Hijrah Prima d. Tabungan IB Hijrah Bisnis e. Tabungan IB Hijrah Simpel f. Tabungan IB Hijrah Haji g. Tabungan IB Hijrah Valas h. Tabungan IB Hijrah Haji Anak i. Tabungan IB Hijrah Payroll
2	Giro	a. Giro IB Hijrah b. Giro IB Hijrah Ultima c. Giro IB SAR
3	Deposito	a. Deposito IB Hijrah b. Deposito Online IB Hijrah Muamalat

		c. Deposito IB Dhe SDA Hijrah Muamalat d. Deposito IB Hijrah Wakaf
4	Pembiayaan	a. KPR IB Hijrah b. Solusi Emas Hijrah
5	Investasi	a. Sukuk b. Reksadana
6	Asuransi	a. Sun Life Asuransi Salam Hijrah Arafah USD b. Takaful Keluarga Hijrah Cendekia c. Sun Life Asuransi Salam Hijrah Sejahtera (SAHAJA) d. Sun Life Sun Health Care Solution Syariah e. Asuransi Salam Hijrah Amanah Pro (ASHA Pro) f. Sunlife Asuransi Salam Hijrah Proteksi

Sumber: www.bankmuamalat.co.id

Berbeda dengan fintech pinjaman online yang hanya menyediakan layanan peminjaman dana dengan bunga tinggi dan terkadang kurang memperhatikan perlindungan konsumen, Bank Muamalat memastikan bahwa seluruh produk yang ditawarkan telah mendapatkan persetujuan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS)

dan telah diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Hal ini menjadi pembeda utama antara perbankan syariah dan fintech berbasis pinjaman online. Tetapi tidak dapat dipungkiri bahwa pinjaman online sekarang ini banyak diminati oleh masyarakat karena pengajuannya yang mudah dan tidak harus ke kantor untuk melakukan kegiatannya, namun bank muamalat memiliki strategi tersendiri untuk menarik minat nasabah yaitu dengan mempromosikan produk bank muamalat agar tetap dikenal oleh masyarakat dan memberikan sosialisasi kepada masyarakat tentang bahayanya pinjaman online ilegal yang belum terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta menjamin keamanan data nasabah dan terhindar dari unsur riba agar tetap menjalankan syariat Islam.

B. Analisis Data

Maka hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan narasumber menghasilkan data sebagai berikut:

1) Strategi Bank Muamalat KC Banjarmasin Dalam Menghadapi *Financial Technology* (Fintech) Berbasis Pinjaman Online.

Dalam menghadapi perkembangan fintech berbasis pinjaman online bank muamalat kantor cabang Banjarmasin menggunakan strategi pemasaran dengan cara sebagai berikut.

1) Produk (*Product*)

Produk merupakan suatu jasa yang ditawarkan kepada nasabah dengan mengacu pada nilai-nilai syariah. Jasa merupakan kegiatan tawar-menawar dari satu pihak ke pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud. Dalam strategi pemasaran produk yang dilakukan bank muamalat adalah dengan

menampilkan mutu dari produk-produk yang dimiliki. Bank muamalat memiliki berbagai produk baik pendanaan maupun pembiayaan, salah satu produk yang paling banyak diminati yaitu Tabungan iB Hijrah.

“Untuk produk yang paling banyak diminati yaitu Tabungan iB Hijrah, setiap nasabah yang ingin membuka rekening diharapkan untuk menginstal dulu aplikasi Muamalat DIN. Dengan hadirnya teknologi fintech ini memudahkan bagi nasabah untuk melakukan transaksi”.

Menurut Bapak zaky Branch Manager Bank Muamlat Banjarmasin berdasarkan wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa produk yang paling banyak diminati adalah produk tabungan iB Hijrah.

2) Harga (Price)

Penentuan harga dalam konsep ekonomi islam dilakukan oleh pasar yaitu kekuatan permintaan dan penawaran. Harga sangat penting karena dapat menentukan laku tidaknya produk jasa yang ditawarkan pasar. Pada bank muamalat kc banjarmasin bukan harga yang ditawarkan melainkan berupa angsuran, bagi hasil antara bank dan nasabah, dan syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah seperti setoran awal dalam membuka rekening Tabungan iB Hijrah.

“sebelum membuka tabungan nasabah wajib melakukan setoran awal sebesar Rp. 100.000 untuk pembukaan rekening”.

Bapak zaky Branch Manager Bank Muamlat Banjarmasin menjelaskan Sebelum melakukan pembukaan tabungan pihak bank mewajibkan nasabah

membuka rekening melalui aplikasi Muamalat DIN dengan setoran awal sebesar Rp. 100.000.

3) Tempat (*Place*)

Tempat merupakan lokasi dimana konsumen dapat menemukan, mengakses atau membeli produk yang disediakan.

“lokasi kami berada dipusat kota dan ini merupakan lokasi yang sangat strategis dan mudah untuk ditemukan”.

Lokasi Bank Muamalat Banjarmasin sangat strategis karna terletak di pusat kota dan di samping jalan raya. Lokasi yang terletak di Jalan Ahmad Yani KM 6, pemurus Luar, Banjarmasin Tengah, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Lokasi ini berada di jalan utama yang setiap harinya padat akan kendaraan dan sangat mudah dijumpai transportasi umum.

Menurut bapak zaky *Branch Manager* Bank Muamlat Banjarmasin bahwa Dari segi lokasi, kantor Bank Muamalat terletak secara strategis karena berada di pusat kota dan juga berdekatan dengan jalan utama.

4) Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah cara yang dilakukan sebuah perusahaan untuk memperkenalkan produknya.

“Biasanya untuk menarik perhatian nasabah kami melakukan promo-promo hadiah berupa barang dan sosialisasi ke masyarakat mengenai produk Bank Muamalat biasanya dilakukan menggunakan sosial media seperti WhatsApp, sosialisasi dan promosi langsung ke masyarakat”.

Menurut Bapak Zaky Branch Manager Bank Muamalat Banjarmasin menjelaskan bahwa Promosi dilakukan dengan cara mengadakan sosialisasi di berbagai instansi pemerintah atau swasta serta kepada masyarakat umum yang menjadi target pasar yang tepat, serta dengan melakukan strategi promosi, juga memanfaatkan media sosial seperti Instagram, dan status WhatsApp dari seluruh anggota tim, serta platform e-channel di aplikasi Muamalat DIN dan situs web Bank Muamalat. Sasaran pasar kami adalah masyarakat yang memiliki pekerjaan tetap seperti ASN, karyawan perusahaan, dan pegawai instansi pemerintah atau swasta.

Suatu strategi yang terealisasi dalam organisasi tidak selalu merupakan hasil dari perencanaan yang sistematis. Dalam praktiknya, strategi dapat muncul sebagai respons adaptif terhadap situasi atau kondisi eksternal yang terus berkembang. Artinya, strategi dapat berkembang secara spontan berdasarkan kebutuhan dan perubahan lingkungan yang tidak terduga. Di sisi lain, strategi juga dapat dirancang secara formal dan terstruktur melalui tahapan perumusan hingga implementasi. Akan tetapi, ketika strategi yang dirancang secara matang tidak dapat dijalankan secara efektif atau gagal mencapai tujuan yang diharapkan, maka strategi tersebut menjadi tidak terealisasi. Hal ini menunjukkan bahwa tidak semua strategi yang direncanakan mampu diimplementasikan secara nyata. Menariknya, strategi yang efektif sering kali muncul dari situasi yang tidak biasa dan berkembang melalui cara-cara yang tidak konvensional, sehingga organisasi perlu memiliki fleksibilitas dan kepekaan dalam mengidentifikasi serta mengadaptasi peluang strategis yang muncul secara tak terduga.

Adapula strategi pemasaran yang dilakukan secara syariah adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan *value* (nilai) dari suatu inisiator kepada *stakeholders*-nya (pemangku kepentingan atau pihak yang berkepentingan), yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip *muamalah* (bisnis) dalam Islam.

UU Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pelaksanaan pembiayaan pada bank syariah harus memenuhi dua aspek yang sangat penting. Pertama, aspek syari, di mana dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syariah harus tetap berpedoman pada syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsur maysir, garar, riba, serta bidang usahanya harus halal). Kedua, aspek ekonomi, yaitu dengan tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan, baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah.

Mekanisme pembiayaan di Bank Muamalat pada dasarnya menyesuaikan dengan jenis pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Sebagai contoh, dalam pembiayaan modal kerja untuk usaha penyedia jasa katering, seorang nasabah memperoleh kontrak penyediaan makanan untuk sebuah acara instansi senilai Rp500 juta. Untuk tahap awal pelaksanaan, nasabah membutuhkan dana sebesar Rp50 juta guna membeli bahan baku dan membayar tenaga kerja. Bank kemudian menyetujui fasilitas pembiayaan dengan plafon maksimal sebesar Rp500 juta,

namun pencairan tidak dilakukan sekaligus. Pencairan dilakukan secara bertahap sesuai kebutuhan riil. Sebelum dana dicairkan, nasabah harus mengajukan permohonan secara tertulis. Setelah proses verifikasi dan persetujuan dilakukan, bank akan menerbitkan memo pencairan dan menyalurkan dana sebesar Rp50 juta sesuai kebutuhan awal. Margin keuntungan (pricing) yang dihitung hanya berlaku pada dana yang telah dicairkan, yaitu Rp50 juta, karena sisa dana sebesar Rp450 juta belum digunakan meskipun tersedia dalam rekening pembiayaan. Skema pembayaran tidak dilakukan melalui angsuran rutin, melainkan bersifat pelunasan termin. Artinya, setelah jangka waktu yang telah disepakati berakhir, nasabah akan melunasi seluruh dana yang telah dicairkan ditambah margin yang telah ditetapkan. Sebagai contoh, jika perhitungan margin menghasilkan total kewajiban sebesar Rp52 juta, maka jumlah tersebut yang harus dibayarkan oleh nasabah pada akhir masa pembiayaan.

Jadi, untuk produk pembiayaan seperti *ijarah*, *mudharabah* dan lain sebagainya merupakan istilah dalam bentuk akad. Sedangkan untuk produk pembiayaan pada Bank Muamalatnya ialah seperti EBP (*Employee Benefit Program*), *Back To Back*, Pembiayaan Modal Kerja, *Demond Loan*, *Term Loan*.

Menurut yang telah peneliti amati, bahwa secara umum bank Muamalat memerlukan data dari nasabah agar pembiayaan yang mereka lakukan dapat ditindak lanjuti atau diproses. Data yang dibutuhkan Bank Muamalat itu ada 3 (tiga) jenis data, diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Data pribadi

Data pribadi digunakan untuk kita dapat mengetahui karakteristik dari calon nasabah pembiayaan. Kemudian juga untuk memenuhi standar dan kriteria yang memang sudah menjadi *standart* setiap bank yang tetap mengacu pada peraturan BI dan OJK. Beberapa contoh kriteria nasabah perorangan yang boleh diberikan fasilitas pembiayaan:

- a) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah dan maksimal 55 tahun saat pengajuan pembiayaan.
- b) Status WNI.
- c) Memiliki pekerjaan tetap dan minimal penghasilan sesuai ketentuan masing-masing perbankan.
- d) Memiliki usaha yang dapat diverifikasi kebenarannya, seperti memiliki izin legalitas usaha, dan usaha minimal sudah berjalan 2 (dua) tahun.

2) Data pekerjaan atau usaha

Data pekerjaan atau usaha dimaksudkan agar bank bisa mengetahui lebih dalam tentang keuangan nasabah atau *corporate* yg akan menjadi nasabah pembiayaan. Terkait dengan kemampuan nasabah untuk dapat memenuhi kewajiban dari pengembalian dana fasilitas pembiayaan (angsuran).

3) Data agunan atau jaminan

Data agunan atau jaminan ini untuk nasabah yang mendapatkan fasilitas pembiayaan seperti KPR. Tetapi ini merupakan diluar dari data pengajuan pembiayaan.

Pada Bank Muamalat juga menerapkan KTA (Kredit Tanpa Agunan), selain pada pinjaman *online* yang telah menerapkan hal tersebut. Namun pada Bank Muamalat mempunyai istilah tersendiri yang juga sesuai dengan prinsip syariah. Istilah tersebut dinamakan EBP (*Employee Benefit Program*). Jadi untuk mekanisme EBP itu berdasarkan gaji karyawan tersebut (nasabah). Maksudnya, misalkan suatu unit usaha telah melakukan kerja sama terhadap Bank Muamalat. Kemudian gaji karyawan tersebut diambil melalui Bank Muamalat. Maka dari kerja sama tersebut bank dapat melakukan pembiayaan terhadap karyawan yang bekerja di unit tersebut. Jika karyawan/nasabah ingin membeli sepeda motor, kulkas, atau barang-barang yang tidak terbilang cukup besar, maka untuk angsuran perbulannya di bayar melalui gaji tersebut. Apabila gajinya perbulan sebesar Rp. 3.000.000,- maka bank hanya bisa memberikan pembiayaan terhadap karyawan tersebut dengan angsuran setiap bulannya maksimal Rp. 1.000.000,-. Jika objek yang di jadikan pembiayaan itu nilainya lebih besar dari pada gajinya, maka dia akan kesulitan atau menjadi terbebani untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari karena angsuran dari objek tersebut yang nominalnya tinggi.

Keuntungan yang didapatkan dari nasabah maupun bank Muamalat setelah melakukan pembiayaan ialah, untuk nasabah akan terbantu dalam menutupi dana yang kurang untuk menjalankan usahanya. Jadi dari usaha tersebut nasabah dan bank untuk setiap bulannya mendapat bagi hasil. Misalkan, bank memberikan dana 100 juta terhadap nasabah untuk membeli truk yang dijadikan sebagai usahanya, maka bagi hasil yang didapatkan oleh bank mencapai 10 juta. Hal ini tergantung dari jangka waktunya lagi, semakin lama jangka waktu pelunasan yang

diambil oleh nasabah, maka semakin banyak pula keuntungan yang diterima oleh bank.

Dalam konteks perkembangan *Financial Technology* (Fintech), strategi yang diterapkan oleh penyedia layanan pinjaman online umumnya berfokus pada upaya menarik minat masyarakat secara luas untuk menggunakan layanan mereka. Strategi ini dilakukan melalui promosi digital, seperti pengiriman pesan singkat (SMS), penayangan iklan melalui YouTube, serta pemanfaatan situs web sebagai sarana informasi dan pendaftaran layanan. Melalui metode pemasaran tersebut, penyedia pinjaman online mampu menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan meningkatkan volume pengguna secara signifikan. Keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan fintech pinjaman online sebagian besar bersumber dari suku bunga yang tinggi, yang dibebankan kepada peminjam. Bunga tersebut menjadi semakin besar apabila peminjam tidak dapat melunasi pinjaman tepat waktu dan memilih untuk memperpanjang jangka waktu pelunasan (roll over). Dalam situasi tersebut, beban bunga akan terus meningkat, sehingga nilai total pembayaran menjadi jauh lebih tinggi dibandingkan pinjaman awal.

Bagi lembaga keuangan syariah seperti Bank Muamalat, fenomena ini menjadi tantangan tersendiri, karena sistem perbankan syariah tidak membenarkan praktik bunga (riba) yang eksploitatif. Oleh karena itu, strategi yang dilakukan oleh bank syariah harus mampu menyesuaikan diri dengan perubahan perilaku masyarakat yang cenderung menyukai proses yang cepat dan praktis, namun tetap dalam kerangka prinsip syariah yang menjunjung keadilan dan keberlanjutan.

2) Dampak Bank Muamalat KC Banjarmasin Dalam Menghadapi *Financial Technology (Fintech)* Berbasis Pinjaman Online

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti, hingga saat ini belum ditemukan dampak positif yang secara langsung dirasakan oleh Bank Muamalat akibat keberadaan layanan pinjaman online. Hal ini disebabkan oleh Bank Muamalat telah memiliki sistem, produk, dan layanan untuk memenuhi kebutuhan nasabah sesuai dengan prinsip syariah.

Sebaliknya, dampak negatif justru lebih terasa, terutama terkait dengan potensi penurunan jumlah nasabah. Salah satu faktor penyebabnya adalah ketika nasabah yang sebelumnya pernah mengakses pinjaman online hendak mengajukan pembiayaan di Bank Muamalat, maka pihak bank terlebih dahulu melakukan pengecekan terhadap status keuangan nasabah melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) OJK atau BI Checking. Prosedur ini bertujuan untuk memastikan bahwa nasabah tidak memiliki riwayat kredit bermasalah. Apabila ditemukan adanya kredit macet dalam laporan keuangan nasabah, maka pengajuan pembiayaan akan ditolak.

Dengan demikian, keberadaan pinjaman online yang tidak dikelola secara bijak oleh nasabah dapat menghambat akses mereka terhadap pembiayaan di lembaga keuangan formal seperti Bank Muamalat.

“perbedaan bank syariah dan fintech berbasis pinjaman ini dalam praktiknya sudah berbeda, di bank syariah seluruh kegiatannya sudah di lindungi oleh DPS dan diawasi oleh OJK, sedangkan fintech lending masih banyak pinjaman online

yang ilegal dan belum terdaftar di OJK, jadi dari segi keamanan bank syariah jauh berbeda dengan fintech berbasis pinjaman online ini”.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Zaky Branch Manager Bank Muamalat Banjarmasin dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan antara sistem perbankan syariah dengan layanan *financial technology* (fintech) berbasis pinjaman online, terutama dari segi regulasi, pengawasan, dan prinsip operasional.

Bank syariah beroperasi di bawah prinsip syariah yang diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS), dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Setiap produk dan layanan yang ditawarkan harus sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN-MUI), sehingga menjamin terhadap nilai-nilai syariah, transparansi, dan perlindungan konsumen. Sebaliknya, pada praktik layanan fintech lending, khususnya pinjaman online, masih ditemukan banyak platform yang beroperasi secara ilegal dan belum terdaftar di OJK. Hal ini menimbulkan kekhawatiran dari sisi perlindungan hukum bagi konsumen, serta meningkatkan potensi penyalahgunaan data dan praktik bunga tinggi yang eksploitatif.

Temuan ini sejalan dengan landasan teori dalam penelitian, dimana perbankan syariah diharapkan mampu menawarkan solusi pembiayaan yang lebih aman, adil, dan berlandaskan pada prinsip keberkahan (barakah), berbeda dengan karakteristik fintech pinjaman online yang cenderung mementingkan kecepatan dan kemudahan, namun mengabaikan aspek kepatuhan syariah dan etika bisnis. Dengan demikian, perbedaan mendasar ini menjadi tantangan sekaligus peluang bagi Bank Muamalat untuk mengembangkan strategi di era digital, namun tetap menjaga integritas dan prinsip dasar perbankan syariah.

Tabel 4.2
Perbedaan Bank dan *Fintech Lending*

	Bank	<i>Fintech Lending</i>
Kegiatan Usaha	Menghimpun dana simpanan dari masyarakat untuk menyalurkan pinjaman	Penyedia <i>Platform</i> (<i>website</i>) sebagai perantara antara pemberi pinjaman dan peminjam dalam melakukan transaksi.
Dana Pinjaman	Tabungan, deposito, giro, dan modal pemilik	Orang atau badan hukum yang memiliki dana dan ingin meminjamkannya kepada pihak lain
Pemberi Pinjaman	Bank	Orang atau badan hukum (bukan perusahaan <i>fintech lending</i>)
Risiko	Ditanggung Bank	Ditanggung pemberi pinjaman
Kewenangan	Bank	Pemberi Pinjaman sebagai pemilik dana
Pengawasan	Pengawasan dengan aturan ketat OJK	Pengawasan market conduct oleh OJK

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Pembiayaan pada Bank Muamalat untuk saat ini nasabahnya telah meningkat. Artinya kesadaran masyarakat akan adanya bank syariah telah ada, karena pada dasarnya bank adalah entitas yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dengan kata lain melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan ('adl wa tawazun), kemaslahatan (maslahah), universalisme (alamiyah), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram.

fungsi bank adalah sebagai lembaga perantara keuangan, yang tugasnya ialah menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana (surplus unit), kemudian setelah dana terkumpul, bank segera menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat yang sedang membutuhkan dana (defisit unit). Maka dari itu dengan adanya fasilitas produk yang telah disediakan oleh Bank Muamalat, tentu sangat jelas akan memenuhi kebutuhan nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Kemudian untuk kriteria nasabahnya, Bank Muamalat juga akan memberikan fasilitas tersebut kepada nonmuslim. Jadi, keuntungan yang didapatkan oleh nasabah ialah bank dapat memberikan kepastian terhadap nasabah bahwa Bank Muamalat mempunyai sistem yang bagus dan terbuka dalam melakukan proses pembiayaan. Untuk kriteria usia yang diberikan oleh Bank Muamalat minimal berumur 17 tahun yang sudah menikah dan berusia minimal 21 tahun sampai dengan maksimal 55 tahun-60 tahun.

Praktik *fintech* berbasis pinjaman online ini memberikan peluang kepada perbankan syariah dalam meningkatkan akses keuangan masyarakat yang belum terjangkau dengan melalui kolaborasi dengan *fintech* syariah, menarik, mengumpulkan dan mengalirkan dana pada tingkat yang lebih luas, dan menyalurkan pembiayaan syariah berbasis digital. Adapun tantangannya adalah mengatur dan mengawasi perusahaan *fintech* yang beroperasi dalam sistem perbankan syariah, persaingan dengan *fintech* konvensional yang tidak mengikuti prinsip-prinsip syariah, kurangnya edukasi masyarakat tentang perbedaan antara pinjaman di perbankan syariah dengan *fintech* pinjaman online.

Jadi, untuk dampak pinjaman online terhadap Bank Muamalat itu secara umum masih tidak ada. Hal ini dikarenakan Bank Muamalat mempunyai produk pembiayaan tersendiri yang dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan nasabah yang melakukan pembiayaan. Namun, dampak negatif yang terjadi pada Bank Muamalat lebih kepada bank akan kekurangan nasabah ketika nasabah tersebut memiliki kredit macet dipinjaman online, dan pada akhirnya nasabah tidak dapat mengajukan transaksi pembiayaan. Maka dari itu bank harus memberikan saran terlebih dahulu kepada nasabah tersebut agar dapat menyelesaikan kredit macetnya.