

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Adakalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat yang semakin meningkat muncullah jasa pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank.

Lembaga perbankan merupakan inti dari sistem keuangan dari setiap negara.¹ Lembaga perbankan merupakan salah satu aspek yang diatur dalam syariah Islam. Dalam syariah Islam yakni bagian muamalah sebagai bagian yang mengatur hubungan sesama manusia. Pengaturan lembaga perbankan dalam syariah Islam dilandaskan pada kaidah dalam ushul fiqih yang menyatakan bahwa “ *maa laa yatimm al – wajib illa bihi fa huwa wajib*“, yakni sesuatu yang harus ada untuk menyempurnakan yang wajib, maka ia wajib diadakan. Mencari nafkah (yakni melakukan kegiatan ekonomi) adalah wajib diadakan.² Oleh karena pada zaman modern ini kegiatan perekonomian tidak akan sempurna tanpa adanya lembaga perbankan, maka lembaga perbankan ini pun menjadi wajib untuk diadakan. Hal ini diatur dalam pasal 1 ayat(1) UU No.7 Tahun 1992 tentang

¹ Abdul Ghofur Anshori, *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi : Pendekatan Hukum Positif dan Hukum Islam*, (Yogyakarta : UII Press, 2010), h.5.

² Adiwarman A.Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008) , h.14.

Perbankan.³ Pembiayaan dikucurkan melalui dua jenis bank, yaitu bank konvensional maupun bank syariah.

Bank konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional. Sistem bunga yang diterapkan dalam perbankan konvensional telah mengganggu hati nurani umat Islam di dunia tanpa kecuali umat Islam di Indonesia. Bunga uang dalam fiqih dikategorikan sebagai riba yang demikian merupakan sesuatu yang dilarang oleh syariah (haram). Alasan mendasar inilah yang melatarbelakangi lahirnya lembaga keuangan bebas bunga, salah satunya adalah bank syariah.

Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia cukup menggembirakan. Per Desember 2008, tercatat ada lima Bank Syariah (Bank Muamalat Indonesia, Bank Syariah Mandiri, Bank Syariah Mega Indonesia, Bank BRI Syariah, dan Bank Syariah Bukopin), 28 Unit Usaha Syariah (UUS) dan 131 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Dari jumlah ini, terdapat 951 kantor jaringan, belum termasuk jaringan kantor *Office Channeling* yang jumlahnya hampir mencapai 1.500 (Desember 2008).

Dilihat dari sisi asset, perkembangan perbankan syariah juga menggembirakan. Pada tahun 2002, jumlah total asset perbankan syariah baru sekitar Rp 4 triliun. Namun, per Desember 2008, asetnya sudah menjadi Rp 49,5

³Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta : Kencana, 2011), h.10.

triliun atau dalam enam tahun mengalami penambahan 10 kali lipat.⁴ Dengan pesatnya perkembangan perbankan Islam dengan kinerja yang sangat baik sekalipun di tengah krisis ekonomi, maka bisa diduga dalam waktu relatif singkat perbankan Islam akan tampil sebagai lembaga keuangan yang mendapat perhatian masyarakat luas.⁵

Sistem perbankan syariah memiliki kesamaan dengan sistem perbankan konvensional dalam hal mencari keuntungan dan pelayanan masyarakat dalam bisnis keuangan. Namun keduanya memiliki perbedaan dalam hal sistem balas jasa yang diberikan kepada para nasabahnya. Dengan berpegang pada prinsip-prinsip balas jasanya masing-masing, kedua sistem perbankan ini bersaing bebas dalam pasar uang dimana jutaan nasabah diperebutkan dengan berbagai strategi.

Pengertian Bank menurut UU No 21 tahun 2008 adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.⁶ Fungsi utama bank adalah memenuhi kehendak ekonomi masyarakat dan muncul bersamaan dengan perkembangan peradaban.⁷ Istilah bank dalam literatur Islam tidak dikenal. Suatu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat, dalam literature

⁴A. Riawan Amin, *Menata Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : UIN Press, 2009), h.101.

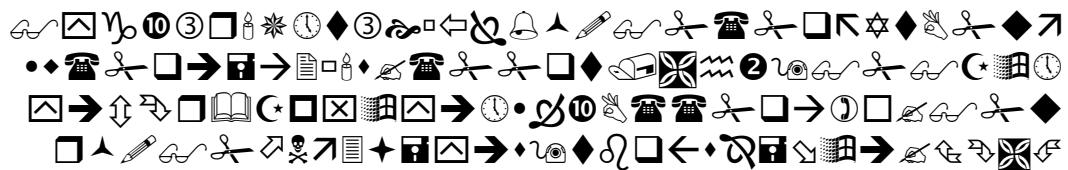
⁵Widyaningsih, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta : Kencana, 2005), h.172.

⁶*Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah*(Jakarta : Mahkamah Agung RI, 2008), h.2.

⁷Muhammad Muslehuddin, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, (Jakarta : PT.RinekaCipta, 2004), h.10.

Islam dikenal dengan istilah *baitul mal* atau *baitul tamwil*. Istilah lain yang digunakan untuk sebutan bank Islam adalah bank syariah.

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang berfungsi memperlancar mekanisme ekonomi di sektor riil melalui aktivitas atau jual beli, serta memberikan pelayanan jasa simpanan/perbankan bagi para nasabah. Bank syariah melakukan kegiatan pengumpulan dana dari nasabah melalui deposito/investasi maupun titipan giro dan tabungan.⁸ Allah telah menghalalkan perniagaan (Al-Bai') dan mengharamkan riba. Sebagaimana firman Allah yang terdapat dalam QS. Al Imran ayat 130:



Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”. (QS. Al Imran: 130)

Bank syariah memiliki produk-produk yang sangat bervariasi sesuai dengan kebutuhan dan kemudahannya, terutama dalam produk pembiayaan, penghimpunan dana dan multi jasa, seperti *mudjara*, *musyaraka*, *mudharabah*, *ijarah*, *rahn* dan lain-lain.

⁸Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h.30.

Pada Bank Kalsel Syariah terdapat produk pembiayaan yaitu Gadai Emas iB *Ar-Rahma*>n. Gadai emas merupakan salah satu produk bank syariah yang diluncurkan, sejak bulan Februari hingga pertengahan bulan Agustus tahun 2011, ternyata gadai emas paling diminati para nasabah. Bahkan selama kurun waktu tujuh bulan berjalan pada tahun 2011 ternyata jumlah emas yang diparkir di Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin mampu menembus sampai 10 kg atau senilai Rp 50 miliar.⁹

Qard{ Beragunan Emas iB Ar-Rahma>n merupakan produk pembiayaan bank kalsel dengan menggunakan akad *Al-Qardh*, *Rahn* dan *Ijara*>h secara bersama dan merupakan satu kesatuan, yaitu pinjam meminjam dengan akad *al-qard{* dengan agunan penyerahan emas melalui akad *rahn* dan terhadap penyerahan emas tersebut nasabah dikenakan biaya pemeliharaan dengan akad *ijara*>h.Emas yang dapat digadaikan yaitu Emas Batangan/lantakan, koin dan perhiasan.¹⁰

Dalam penelitian ini, penulis ingin mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan *Qard{ Beragunan Emas iB Ar-Rahma*>n. Diminati atau tidaknya suatu produk lembaga keuangan bank sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang sifatnya psikologis yang menyangkut aspek-aspek perilaku, sikap dan selera. Dan bukan hanya faktor-faktor psikologis saja, ada juga faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan *Qard{ Beragunan Emas* adalah untuk

⁹<http://www.bankkalsel.co.id> Pada Hari Kamis Tanggal 14 Februari 2013 Pukul 11.00

¹⁰Brosur Gadai Emas iB Ar-Rahman Bank Kalsel Syariah

keperluan konsumsi, kebutuhan dana yang mendesak, pengetahuan dan pengalaman, pelayanan dan promosi.

Faktor lain yang mempengaruhi seseorang berminat menjadi nasabah adalah reputasi. Suatu bank yang mempunyai reputasi yang baik akan dipercaya oleh nasabahnya. Sebuah bank dipandang mempunyai reputasi, apabila bank itu diakui dan dipercaya sebagai perusahaan jasa dan dengan nama baiknya dimata masyarakat.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis merasa tertarik untuk meneliti masalah tersebut yang akan di tuangkan dalam karya tulis ilmiah berbentuk skripsi dengan judul **“Eksplorasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah *Qard{ Beragunan Emas iB Ar-Rahma>n* Pada Bank Kalsel Syariah”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka di buat rumusan masalah dalam penelitian ini. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah *Qard{ Beragunan Emas iB Ar-Rahma>n* pada Bank Kalsel Syariah?

C. Definisi Operasional

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman dalam menginterpretasikan judul yang akan diteliti dan kekeliruan dalam memahami tujuan penelitian ini, maka perlu adanya batasan istilah agar lebih terarahnya penelitian ini:

1. Eksplorasi adalah penjelajahan lapangan dengan tujuan memperoleh pengetahuan lebih banyak tentang keadaan.¹¹
2. Minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu.¹²
3. Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan Bank.¹³
4. *Qard{ Beragunan Emas iB Ar-Rahma>n* adalah Produk pembiayaan Bank Kalsel Syariah dengan menggunakan akad *Al-Qard{, Rahn dan Ija>rah* secara bersama dan merupakan satu kesatuan.
5. Bank Kalsel Syariah yang dimaksud di sini adalah Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

D. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah , maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah *Qard{Beragunan Emas iB Ar-Rahma>n* pada Bank Kalsel Syariah.

E. Signifikansi Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk:

1. Kepentingan studi ilmiah atau sebagai disiplin ilmu kesyariahan.
2. Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya tentang masalah ini maupun dari sudut pandang yang berbeda.

¹¹Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 1999), h.254.

¹²Ibid, h.656.

¹³Ibid, h.683.

3. Sebagai bahan rujukan maupun bahan acuan bagi peneliti lain yang ingin meneliti masalah ini dari aspek yang lain dan bahan referensi bagi kalangan civitas akademik.

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelaahan terhadap penelitian yang penulis lakukan berkaitan dengan minat, maka penulis telah menemukan penelitian yang membahas masalah yang terkait dengan minat, oleh Khamsul Khair (0931160155) jurusan Perbankan Syariah yang berjudul “*Minat Mahasiswa IAIN ANTASARI Terhadap Anjungan Tunai Mandiri (ATM) Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin*”. Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah faktor utama yang mempengaruhi minat responden adalah faktor coba-coba karena mencoba merasakan hal baru atau fitur yang baru di Bank Syariah atau hanya coba-coba untuk menggunakannya dan membandingkan dengan kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM) yang dimiliki bank lain. Penelitian ini menggunakan metode lapangan dengan pendekatan kualitatif. Menurut penulis penelitian ini menitikberatkan terhadap minat nasabah dalam menggunakan Anjungan Tunai Mandiri (ATM).

Berkaitan dengan hal tersebut di atas, dalam penelitian yang penulis teliti, penelitian ini akan mengkaji lebih dalam khususnya minat nasabah *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma* pada Bank Kalsel Syariah. Maka permasalahan yang penulis angkat dalam penelitian ini lebih menitikberatkan pada “*Eksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah Qard Beragunan Emas iB Ar-Rahma pada Bank Kalsel Syariah*”. Di sini penulis

lebih meneliti eksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma* pada Bank Kalsel Syariah. Dengan demikian terdapat pokok permasalahan yang berbeda dari penelitian yang terdahulu dengan penulis kemukakan di atas dengan persoalan yang akan penulis teliti.

G. Sistematika Penulisan

Bab I merupakan pendahuluan yang memuat tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, definisi operasional, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, kajian pustaka dan sistematika penulisan, yang merupakan kerangka penelitian untuk menguraikan pokok-pokok pikiran dan permasalahan-permasalahan sehingga penelitian ini perlu dilakukan.

Bab II merupakan landasan teori yang berisikan tentang pengertian *rahndanAl-Qard*, landasan syariah, rukun dan syarat *rahn*, dasar aplikasi *rahn* dalam perbankan, pengambilan manfaat *rahn*, resiko kerusakan *marhun*, berakhirnya akad *rahn*, *riba* dan *rahn*, produk gadai emas di bank syariah dan pengertian minat dan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Bab III merupakan metode penelitian yang dipergunakan untuk menggali data yang terdiri dari jenis, sifat dan lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data serta prosedur penelitian.

Bab IV merupakan bab yang berisikan laporan hasil penelitian yang terdiri dari gambaran umum lokasi penelitian, hasil penelitian dan analisis data, di mana

proses mendiskripsikan dan menganalisis minat nasabah *Qard* Beragunan Emas
iB *Ar-Rahman* pada Bank Kalsel Syariah.

Bab V merupakan penutup yang berisikan simpulan dan saran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori Minat dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya

1. Pengertian Minat

Minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap suatu aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang.¹⁴ Dengan kata lain minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau semakin dekat hubungan tersebut, maka semakin besar minat.¹⁵

Minat muncul dari masing-masing individu ketika dihadapkan pada beberapa pilihan akan benda, aktifitas atau hal tertentu untuk kemudian menentukan satu sebagai pilihannya. Seseorang yang menginginkan berprestasi dalam bidang tertentu, secara pasti memiliki minat yang tinggi pada bidang tersebut.

Timbulnya minat seseorang disebabkan oleh beberapa hal, yaitu rasa tertarik atau rasa senang, perhatian dan kebutuhan. Minat timbul karena perasaan senang serta tendensi yang dinamis untuk berperilaku atas dasar ketertarikan

¹⁴Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002), h.132.

¹⁵Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang mempengaruhinya*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 1995), h.180.

seseorang pada jenis-jenis kegiatan tertentu. Perasaan senang seseorang akan menimbulkan dorongan-dorongan dalam dirinya untuk segera beraktifitas.

Suatu anggapan yang keliru adalah bila mengatakan bahwa minat dibawa sejak lahir. Minat adalah perasaan yang didapat karena berhubungan dengan sesuatu. Minat terhadap sesuatu itu dipelajari dan dapat mempengaruhi belajar selanjutnya serta mempengaruhi penerimaan minat-minat baru. Jadi, minat terhadap sesuatu merupakan hasil belajar dan cenderung mendukung aktivitas belajar berikutnya.¹⁶

2. Macam-macam minat

Macam-macam minat terbagi menjadi 2 yaitu :

1. Minat primitif atau biologis

Minat yang timbul dari kebutuhan-kebutuhan jasmani berkisar pada soal makanan, comfort, dan aktifitas. Ketiga hal ini meliputi kesadaran tentang kebutuhan yang terasa akan sesuatu yang dengan langsung dapat memuaskan dorongan untuk mempertahankan organisme.

2. Minat kultural atau sosial

Minat yang berasal dari perbuatan belajar yang lebih tinggi tarafnya. Orang yang benar-benar terdidik ditandai dengan adanya minat yang benar-benar luas terhadap hal-hal yang bernilai(Witherington, H. C, 1999).

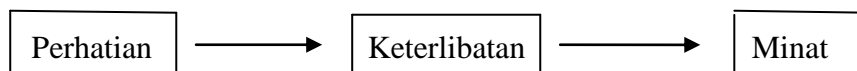
¹⁶<http://adityaromantika.blogspot.com/2012/12/minat.html> Pada hari Rabu Tanggal

3. Proses Timbulnya Minat

Menurut Charles yang dikutip oleh Slamet Widodo dideskripsikan sebagai berikut :

Pada awalnya sebelum terlibat di dalam suatu aktivitas, seseorang mempunyai perhatian terhadap adanya perhatian, menimbulkan keinginan untuk terlibat di dalam aktivitas (Slamet Widodo, 1989 : 72). Minat kemudian mulai memberikan daya tarik yang ada atau ada pengalaman yang menyenangkan dengan hal-hal tersebut. Secara skematis proses terbentuknya minat dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 1.1 Proses terbentuknya minat



4. Fungsi Minat

Crow and Crow (1973 : 153) menyatakan ”...the word interested may be used to the motivating force which courses and individual to give attention force person a thing or activity.” Pendapat disini dimaksudkan bahwa perhatian kepada seseorang, sesuatu maupun aktivitas tertentu, sementara ia kurang atau bahkan tidak menaruh perhatian terhadap seseorang , sesuatu atau aktivitas tertentu sementara ia kurang atau bahkan tidak menaruh perhatian terhadap seseorang, sesuatu atau aktivitas yang lain. Dari uraian tersebut dengan adanya minat memungkinkan adanya keterlibatan yang lebih besar dari objek yang bersangkutan. Karena minat berfungsi sebagai pendorong yang kuat.

Berdasarkan berbagai pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa minat adalah kecenderungan seseorang untuk memilih dan melakukan aktivitas dibandingkan aktivitas yang lain karena ada perhatian, rasa senang dan pengalaman. Dalam menjalankan fungsinya minat berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan. Manusia memberi corak dan menentukan sesudah memilih dan mengambil keputusan. Perubahan minat memilih dan mengambil keputusan disebut keputusan kata hati (Heri, P, 1998).

5. Proses minat

Proses minat tersedia dalam :

1. Motif (alasan, dasar, pendorong)
2. Perjuangan motif

Sebelum mengambil keputusan pada batin terdapat beberapa motif yang bersifat hukum dan rendah dan disini harus dipilih.

3. Keputusan

Inilah yang sangat penting yang berisi pemilihan antara motif – motif yang ada dan meninggalkan kemungkinan yang lain sebab tidak sama mungkin seseorang mempunyai macam – macam keinginan pada waktu yang sama.

4. Bertindak sesuai dengan keputusan yang diambil (Heri, P, 1998).

6. Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat

Menurut Crow and Crow, ada tiga faktor yang menimbulkan minat yaitu “Faktor yang timbul dari dalam diri individu, faktor motif sosial dan faktor emosional yang ketiganya mendorong timbulnya minat”, (Johny Killis, 1988 :

26). Pendapat tersebut sejalan dengan yang dikemukakan Sudarsono, faktor-faktor yang menimbulkan minat dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Faktor kebutuhan dari dalam. Kebutuhan ini dapat berupa kebutuhan yang berhubungan dengan jasmani dan kejiwaan.
2. Faktor motif sosial, Timbulnya minat dalam diri seseorang dapat didorong oleh motif sosial yaitu kebutuhan untuk mendapatkan pengakuan,perhargaan dari lingkungan dimana ia berada.
3. Faktor emosional. Faktor ini merupakan ukuran intensitas seseorang dalam menaruh perhatian terhadap sesuatu kegiatan atau objek tertentu (1980 : 12).

Jadi berdasarkan dua pendapat diatas faktor yang menimbulkan minat ada tiga yaitu dorongan dari diri individu, dorongan sosial dan motif dan dorongan emosional. Timbulnya minat pada diri individu berasal dari individu, selanjutnya individu mengadakan interaksi dengan lingkungannya yang menimbulkan dorongan sosial dan dorongan emosional.¹⁷

B. Pengertian *Rahn* dan *Al-Qard*

1. Pengertian Rahn

Rahn, dalam bahasa Arab, memiliki pengertian “tetap dan kontinyu”.

Dalam bahasa Arab dikatakan: الْمَاءُ الرَّاهِنُ apabila tidak mengalir, dan kata نِعْمَةٌ

¹⁷<http://zaifbio.wordpress.com/tag/definisi-minat> Pada Hari Sabtu Tanggal 15 Juni 2013

رَهْنَةٌ bermakna nikmat yang tidak putus.¹⁸ Ada yang menyatakan, kata “*rahn*” bermakna “tertahan”, dengan dasar firman Allah,



Artinya:

“*Tiap-tiap diri bertanggung jawab (tertahan) atas perbuatan yang telah dikerjakannya.*”(Qs. Al-Muddatstsir: 38)

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas peminjam yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.¹⁹

Dalam praktik, yang biasanya diserahkan secara *rahn* adalah benda-benda bergerak, khususnya emas dan kendaraan bermotor. *Rahn* dalam bank syariah juga biasanya diberikan sebagai jaminan atas *qard{* atau pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah. Selain itu, *rahn* juga dapat diperuntukkan bagi pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembayaran uang sekolah, modal usaha jangka pendek, dan lain sebagainya. Jangka waktu

¹⁸<http://ekonomisyariat.com/fikih-ekonomi-syariat/gadai-dalam-islam.html> Pada Hari Selasa Tanggal 14 Mei 2013 Pukul 09.00

¹⁹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h.128.

gadai umumnya cukup pendek (biasanya hanya sekitar beberapa bulan) dan dapat diperpanjang atas permintaan nasabah.²⁰

The purpose of a rahn (collateral) contract is to provide guarantee of repayment to the bank in providing financing. The object of the property of the client:

- *The object is the property of the client*
- *The object is spesifik in size, characteristic, and value (based on its real market value)*
- *The object can be taken over by the bank although it must not be utilized by the bank.*²¹

Tujuan akad rahn adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria :

- Milik nasabah sendiri.
- Jelas, ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar.
- Dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank.²²

2. Pengertian *Al-Qard*

Al-Qard adalah pinjaman yang diberikan kepada nasabah yang membutuhkan dana. Oleh karena itu, nasabah *al-qard* berkewajiban

²⁰Irma Devita Purnamasari & Siswinarno, *Panduan Lengkap Hukum Praktis Populer Kiat-kiat Cerdas, Mudah, dan Bijak Memahami Masalah Akad Syariah*, (Bandung : PT. Mizan Pustaka, 2011), h.128.

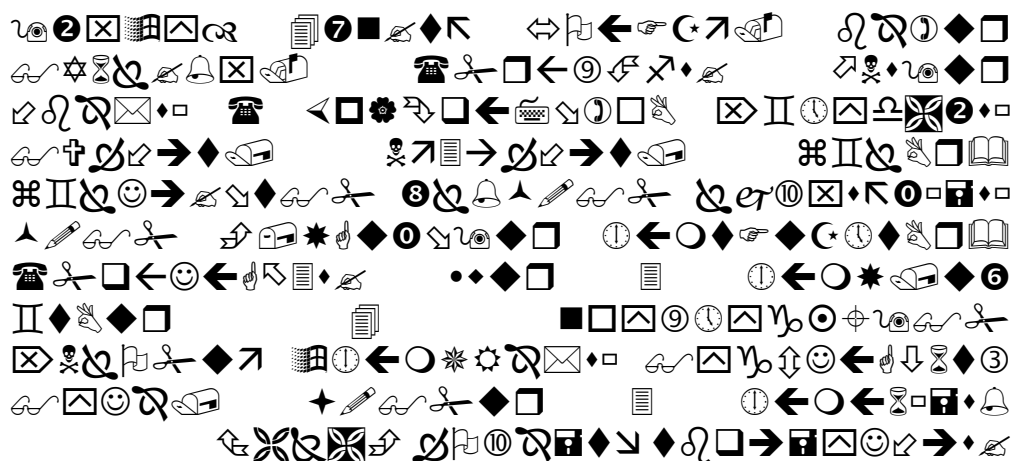
²¹Adiwarman A. Karim, *Islamic Banking : Fiqh and Financial Analysis*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2005), h.106.

²²Adiwarman A. Karim, *Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h.106.

mengembalikan pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama antara pihak pemberi pinjaman dengan pihak yang menerima pinjaman. Namun, biaya administrasi yang dibutuhkan akan dibebankan kepada nasabah atau peminjam. Selain itu, lembaga keuangan syariah dapat meminta jaminan kepada nasabah bila dipandang perlu. Jaminan dimaksud, dapat berarti anggunan/harta benda yang menjadi jaminan utang.²³

C. Landasan Syariah

a. Al-Quran



Artinya:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) Menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan, barang tanggungan

²³Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta:Sinar Grafika, 2008), h.4.

(borg) itu diadakan bila satu sama lain tidak percaya mempercayai”.²⁴

b. Al-Hadits

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجْلِ
وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ هَدِيدٍ

Artinya:

“Aisyah r.a berkata bahwa Rasulullah SAW pernah membeli makanan dari seorang yahudi dan menjaminkan baju besi kepada seorang yahudi tersebut (sebagai agunan)”. (HR Bukhari dan Muslim)

c. Ijma’

Jumhur ulama menyepakati kebolehan status hukum gadai. Hal dimaksud, berdasarkan pada kisah Nabi Muhammad SAW yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari seorang yahudi. Para ulama juga mengambil indikasi dari contoh Nabi Muhammad SAW tersebut, ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada para sahabat yang kaya kepada seorang yahudi, bahwa hal itu tidak lebih sebagai sikap Nabi Muhammad SAW yang tidak mau memberatkan para sahabat yang biasanya enggan mengambil ganti ataupun harga yang diberikan oleh Nabi Muhammad SAW kepada mereka.²⁵

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional

²⁴Al-Quran dan Terjemahannya

²⁵Zainuddin Ali, *op. cit.*,h.8

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkenaan gadai syariah, diantaranya dikemukakan sebagai berikut:

- a. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002, tentang Rahn;
- b. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002, tentang Rahn Emas;

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 4/DSN-MUI/V/2000 Tentang Mudharabah diperbolehkan adanya jaminan. Jaminan dalam akad mudharabah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. Sehingga Bank atau pegadaian sebagai murtahin dapat meminta nasabah sebagai rahin untuk menyediakan barang jaminan (al-marhun) yang dapat dipegang.²⁶

D. Rukun dan Syarat Rahn

Gadai atau pinjaman dengan jaminan suatu benda memiliki beberapa rukun, antara lain:

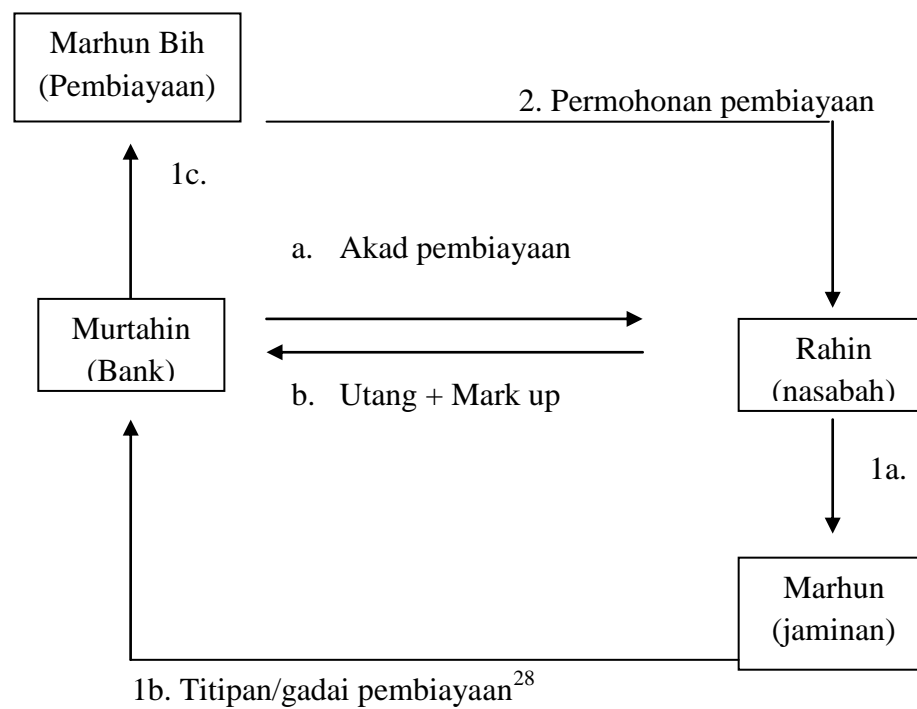
1. Akad ijab dan kabul.
2. Aqid, yaitu yang mengadakan (*rahin*) dan yang menerima gadai (*murtahin*).

²⁶Abdul Halim Barkatullah, *Hukum Lembaga Ekonomi Syariah Di Indonesia*(Bandung : Nusa Media, 2011), h.87.

3. Barang yang dijadikan jaminan (*borg*).
4. Ada utang, disyaratkan keadaan utang telah tetap.²⁷

E. Dasar Aplikasi Rahn Dalam Perbankan

Gambar 2.1 Skema Akad Rahn:



F. Pengambilan Manfaat Rahn

²⁷Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), h.107.

²⁸Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta : UII Press, 2008), h.279.

Dalam pengambilan manfaat barang-barang yang digadaikan, para ulama berbeda pendapat, di antaranya Jumhur Fuqaha dan Ahmad. Jumhur Fuqaha berpendapat bahwa *murtahin* tidak boleh mengambil suatu manfaat barang-barang gadaian tersebut, sekalipun *rahin* mengizinkannya, karena hal ini termasuk kepada utang yang dapat menarik manfaat, sehingga bila dimanfaatkan termasuk riba.²⁹

Menurut Imam Ahmad, Ishak, Al-Laits dan Al-Hasan, jika barang gadaian berupa kendaraan yang dapat dipergunakan atau binatang ternak yang dapat diambil susunya, maka penerima gadai dapat mengambil manfaat dari kedua benda gadai tersebut disesuaikan dengan biaya pemeliharaan yang dikeluarkannya selama kendaraan atau binatang ternak itu ada padanya.

Pengambilan manfaat pada benda-benda gadai di atas ditekankan kepada biaya atau tenaga untuk pemeliharaan sehingga bagi yang memegang barang-barang gadai seperti di atas punya kewajiban tambahan.

G. Resiko Kerusakan Marhun

Bila *marhun* hilang di bawah penguasaan (*murtahin*) maka *murtahin* tidak wajib menggantinya, kecuali bila rusak atau hilangnya itu karena kelalaian *murtahin* atau karena disia-siakan, umpamanya *murtahin* bermain-main dengan api, lalu terbakar barang gadai itu, atau gudang tidak dikunci, lalu barang-barang itu hilang dicuri orang. Pokoknya *murtahin* diwajibkan memelihara sebagaimana layaknya, bila tidak demikian, ketika ada cacat atau kerusakan apalagi hilang, menjadi tanggung jawab *murtahin*.

²⁹Hendi Suhendi, *op. cit.*, h.108.

Menurut Hanafi, *murtahin* yang memegang *marhun* menanggung risiko kerusakan *marhun* atau kehilangan *marhun*, bila *marhun* itu rusak atau hilang, baik karena kelalaian (disia-siakan) maupun tidak. Demikian pendapat Ahmad Azhar Basyir.³⁰

Perbedaan dua pendapat tersebut ialah menurut Hanafi *murtahin* harus menanggung risiko kerusakan atau kehilangan *marhun* yang dipegangnya, baik *marhun* hilang karena disia-siakan maupun dengan sendirinya, sedangkan menurut Syafi'iyah *murtahin* menanggung resiko kehilangan atau kerusakan *marhun* bila *marhun* itu rusak atau hilang karena disia-siakan *murtahin*.

H. Berakhirnya Akad Rahn

Bahwa akad gadai syariah berakhir apabila:

1. Barang telah diserahkan kembali kepada pemiliknya.
2. *Rahin* membayar hutangnya.
3. Pembebasan hutang dengan cara apapun, meskipun dengan pemindahan oleh *murtahin*.
4. Rusaknya barang *rahin* bukan oleh tindakan atau pengguna *murtahin*, dll.³¹

I. Riba dan Rahn

Perjanjian gadai pada dasarnya adalah perjanjian utang-piutang, hanya saja dalam gadai ada jaminannya, riba akan terjadi dalam gadai apabila dalam akad gadai ditentukan bahwa *rahin* harus memberikan tambahan kepada *murtahin*

³⁰Ibid, h.109.

³¹Abdul Halim Barkatullah, *Hukum Lembaga Ekonomi Syariah di Indonesia* (Bandung : Nusa Media, 2011), h.89.

ketika membayar utangnya atau ketika akad gadai ditentukan syarat-syarat, kemudian syarat tersebut dilaksanakan.

Bila *rahin* tidak mampu membayar utangnya hingga pada waktu yang telah ditentukan, kemudian *rahin* menjual *marhun* dengan tidak memberikan kelebihan harga *marhun* kepada *rahin*, maka di sini juga berlaku riba.³²

J. Produk Gadai Emas di Bank Syariah

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh pembiayaan secara cepat. Pinjaman gadai emas merupakan fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas dengan kewajiban pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Jaminan emas yang diberikan disimpan dalam penguasaan atau pemeliharaan bank dan atas penyimpanan tersebut nasabah diwajibkan membayar sewa. Bank syariah dalam melaksanakan produk ini harus memperhatikan unsur-unsur kepercayaan, kepastian, jangka waktu dan risiko.³³

³²Hendi Suhendi, *op. cit.*, h.111.

³³Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2010), h.402.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Sifat dan Lokasi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan ini dengan cara melakukan eksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah *Qard{ Beragunan Emas iB Ar-Rahma>n* pada Bank Kalsel Syariah.

2. Sifat Penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif ialah jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya.³⁴

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah pada Bank Kalsel Syariah yang beralamat di Jalan S. Parman Banjarmasin. Bank Kalsel Syariah dipilih karena Bank Kalsel merupakan Bank yang unggul di daerah Kalimantan Selatan yang berperan mendorong pertumbuhan perekonomian dan memiliki produk yang sangat di minati khususnya *Qard{ Beragunan Emas iB Ar-Rahma>n*.

³⁴Anselm & Juliet Corbin, *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif : Tata Langkah dan Teknik-teknik Teoritisasi Data* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2007), h. 4

B. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah nasabah *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma* pada Bank Kalsel Syariah. Objek yang diteliti adalah faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma* pada Bank Kalsel Syariah.

C. Data dan Sumber Data

1. Data

Data adalah keterangan yang dapat memberikan gambaran tentang suatu keadaan atau masalah. Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Identitas responden yang terdiri dari nama, jenis kelamin dan pekerjaan.
- b. Data mengenai nasabah *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma* pada Bank Kalsel Syariah.

2. Sumber Data

Sumber data adalah subjek dari mana data diperoleh.³⁵ Sumber data meliputi:

- a. Responden adalah orang yang dapat merespon, memberikan informasi tentang data penelitian. Yang dimaksud dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan produk *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma* pada Bank Kalsel Syariah.

³⁵Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), h. 107

- b. Informan dalam penelitian ini adalah pihak lain yang dapat memberikan keterangan berkaitan masalah yang diteliti, yaitu staf yang menangani produk *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma*>*n*.

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan beberapa teknik, yaitu :

- a. Wawancara (*interview*) adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.³⁶ Wawancara yang dilakukan penulis kepada 10 orang nasabah pembiayaan *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma*>*n*
- b. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu.³⁷ Seperti pengumpulan data melalui arsip yang dimiliki oleh Bank Kalsel Syariah.

E. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Untuk mengolah data yang diperlukan penulis menggunakan teknik-teknik sebagai berikut :

- a. Editing (seleksi data)

Yaitu meneliti kembali data yang terkumpul sehingga dapat diketahui kelengkapan dan kekurangannya dalam rangka proses penyusunan untuk memperoleh kejelasan dan kesempurnaan penelitian.

³⁶Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2010), h.186.

³⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, (Bandung : Alfabeta, 2012), h.422.

b. Kategorisasi

Yaitu penyusunan terhadap data yang diperoleh berdasarkan jenis dan permasalahannya, sehingga tersusun secara sistematis dan mudah dipahami.

2. Analisis Data

Setelah data selesai diolah, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis data tersebut dengan menggunakan analisis kualitatif yang pembahasannya mengenai eksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah *Qard* beragunan emas iB *Ar-Rahma* pada Bank Kalsel Syariah.

Analisis kualitatif merupakan analisis yang mendasarkan pada adanya hubungan semantis antar konsep yang sedang diteliti. Tujuannya ialah melakukan penafsiran terhadap fenomena sosial.³⁸ Kualitatif yaitu berupa uraian dalam bentuk tulisan yang menggambarkan data dalam penelitian ini.

Sedangkan yang menjadi tolak ukur penulis dalam menganalisis data penelitian ini adalah pengkajian kembali data yang diperoleh pada penelitian ini yang mengacu pada landasan teori yang ada dan menarik kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah.

³⁸Afifuddin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung : Pustaka Setia, 2009), h.77.

F. Prosedur Penelitian

1. Tahap Pendahuluan

Pada tahapan ini penulis mempelajari secara seksama permasalahan yang akan diteliti untuk mendapatkan gambaran umum, kemudian dikonsultasikan dengan dosen penasehat untuk meminta persetujuan, selanjutnya diajukan ke pihak jurusan Perbankan Syariah, setelah disetujui baru diajukan ke Biro Skripsi Fakultas Syariah. Setelah diterima dan ditentukan dosen pembimbing I dan dosen pembimbing II oleh fakultas, diadakan konsultasi untuk pembuatan desain operasional, setelah selesai kemudian diadakan seminar.

2. Tahap Pengumpulan Data

Pada tahap ini penulis berusaha mengumpulkan data yang diperlukan dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data sebagaimana yang telah ditentukan.

3. Tahap Pengolahan dan Analisis Data

Tahapan ini dilakukan setelah semua data yang diperlukan terkumpul kemudian diolah sesuai dengan teknik pengolahan data, kemudian dianalisis secara objektif.

4. Tahap Penyusunan

Pada tahapan ini penulis menyusun hasil penelitian yang telah diperoleh sesuai dengan sistematika penulisan. Untuk kesempurnaannya maka dikonsultasikan secara intensif kepada Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II, sehingga dianggap baik dan layak untuk dijadikan sebuah karya tulis ilmiah dalam bentuk skripsi yang siap untuk dimunaqasahkan.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Tentang Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin

1. Latar Belakang Berdirinya Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin

Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan didirikan pada tanggal 25 Maret 1964, berdasarkan Peraturan Daerah Tingkat I Kalimantan Selatan Nomor 4 tahun 1964 berdasarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1962 tentang ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah, dengan modal dasar sebesar Rp 100.000.000,- (Seratus Juta Rupiah). Operasional bank berdasarkan ijin usaha dari Menteri Urusan Bank Sentral/Gubernur Bank Indonesia sesuai dengan Surat Keputusan Nomor 26/UBS/65 tanggal 31 Maret 1965. Untuk menyesuaikan diri terhadap berbagai perkembangan terkini, sejak tanggal 11 November 2011 melalui Akta Notaris Nomor 13 dihadapan Nenny Indriani, SH,M.Kn notaris pengganti M. Farid Zain, SH, MH, Notaris di Banjarmasin yang disahkan melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Nomor: AHU-58606.AH.01.01.Tahun 2011 tanggal 29 November 2011, maka PD. Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan resmi berubah badan hukum menjadi PT. Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan dengan sebutan Bank Kalsel

dan modal dasar sebesar Rp 1.000.000.000.000,- (satu triliun rupiah). Pengalihan izin usaha dari Perusahaan Daerah ke Perseroan Terbatas diperoleh melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor: 14/5/KEP.GBI/2012 tanggal 1 Februari 2012.

Tujuan pendirian Bank BPD Kalsel adalah untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan Daerah serta sebagai salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat melalui kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip konvensional maupun syariah.

Bank BPD Kalsel sebagai salah satu alat kelengkapan Otonomi daerah di bidang perbankan mempunyai tugas :

1. Sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di Daerah;
2. Sebagai pemegang Kas Daerah dan atau melaksanakan penyimpanan uang Daerah;
3. Sebagai salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD);
4. Turut membina lembaga perkreditan (BKK & LPUK) dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) milik Pemerintah Propinsi dan Pemerintah Kabupaten/Kota.³⁹

Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi di Indonesia pada kurun waktu 1997-1998 merupakan pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian

³⁹<http://ib2.eramuslim.com/2010/04/29/lebih-jauh-dengan-bank-bpd-kalsel-syariah>
Tanggal 4 Februari 2013 pukul 11.20

Indonesia. Dalam periode tersebut banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan mengalami kesulitan keuangan.

Seiring dengan diberlakukannya *dual banking system* oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, maka untuk menjawab tantangan tersebut, Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 yang memuat pembentukan operasional unit usaha syariah.⁴⁰

Pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank BPD Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternatif pelayanan perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam. Mulai saat itu Bank BPD Kalsel Syariah memulai periode baru operasional berbasis syariah dengan membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang berkantor di Jalan Brigjend. H. Hasan Basry Nomor 8 Telepon (0511) 3304201,3303827 faximile (0511) 3304111.

Dan pada tanggal 4 Desember 2005 telah dibuka Kantor Cabang Syariah Kandungan yang berkantor di Jalan Jend. Sudirman RT.4 Tibung Raya Kandungan Telepon (0517) 2228, faximile (0517) 23768 , dan Insya Allah akandisusul oleh Kantor-kantor Cabang Syariah lainnya di Kalimantan Selatan.

Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional bank agar tetap konsisten dalam penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa

⁴⁰http://www.bankkalsel.co.id/index.php?option=com_content&view=article&id=86&Itemid=270 Pada Tanggal 11 Oktober 2013 pukul 10.00

berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru bank agar sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia, Bank Kalsel Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang melakukan pengawasan terhadap kegiatan bank.

2. Visi dan Misi

Visi Bank Kalsel Syariah :

Menjadi Unit Usaha Syariah *Banknya Urang Banua* yang Islami, Sehat, Profesional dan Dinamis sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang murni dan nyata.⁴¹

Misi Bank Kalsel Syariah :

1. Mendorong terciptanya masyarakat yang menggunakan ekonomi syariah yang penuh barokah dan mendapatkan ridho dari Allah SWT.
2. Memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan produk-produk perbankan dan mampu bersaing secara sehat.
3. Menjadikan Usaha Syariah Bank BPD Kalsel sebagai mitra usaha yang dapat dipercaya oleh masyarakat ekonomi syariah, khususnya dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah.
4. Meningkatkan kontribusi pendapatan Bank BPD Kalsel yang berasal dari kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah.

⁴¹Studi Dokumen Profil Bank Kalsel Syariah Banjarmasin, 2013.

5. Membantu mengembangkan Sumber Daya Insani Unit Usaha Syariah Bank BPD Kalsel sebagai Insan Kamil yang memahami dan dapat melaksanakan pelayanan perbankan berdasarkan prinsip syariah.

Untuk dapat memenuhi harapan masyarakat Kalimantan Selatan dalam mendapatkan layanan perbankan Syariah, berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/3/PBI/2006, Bank BPD Kalsel sebagai *Banknya Urang Banua*, kini telah menambah jaringan dengan membuka Layanan Syariah di 10 Kantor Cabang konvensional, tetapi dengan pengelolaan yang terpisah serta di bawah pengawasan Dewan Pengawas Syariah untuk menjaga aspek syariah agar tetap konsisten. Jaringan layanan syariah ini memberikan kemudahan layanan yang berprinsip syariah dengan memberikan service maksimal kepada nasabah, semakin memanjakan nasabah dengan memberikan kemudahan-kemudahan bertransaksi sesuai prinsip syariah.

3. Logo Bank Kalsel

Tahun 1964-1990



Tahun 1990-2010



Logo Baru dan Maknanya

Tampilan Logo Baru



Tampilan Grill (Elemen Grafis)



Makna Dasar

Keramahan, kejujuran dan lingkungan usaha yang kondusif, serta ketulusan seluruh karyawan/ti Bank Kalsel dalam melayani, merupakan semangat kerja yang sangat indah dan berharga untuk mengantarkan Bank Kalsel sebagai bank yang tumbuh dan berkembang dinamis, modern, terpercaya, dan menjadi kebanggaan masyarakat Kalimantan Selatan.

Makna Logogram

1. Warna biru memberi sugesti rasa aman yang menimbulkan kepercayaan – hal dasar yang wajib dimiliki setiap bank mengingat bisnis perbankan adalah bisnis kepercayaan.
2. Warna hijau menyimbolkan iklim usaha yang kondusif dan kesejahteraan masyarakat Kalimantan Selatan. Disamping itu juga menyiratkan makna kepedulian terhadap lingkungan dan perkembangan daerah.
3. Warna cahaya putih berkilau menyimbolkan kejujuran dan ketulusan yang diberikannya melalui pelayanan prima (service excellence) kepada seluruh nasabah maupun stakeholders.

Makna Warna

1. Bentuk logogram '**Berlian Tiga Bersegi Dua Belas**' merupakan stilasi dari berlian – mencitrakan sesuatu yang berharga, indah, didamba banyak orang, sekaligus mewakili keunikan Provinsi Kalimantan Selatan sebagai penghasil berlian yang terkenal di seluruh dunia.

2. Ukuran dan susunan gradasi membesar, melengkung ke atas menyiratkan komitmen kuat Bank Kalsel untuk selalu tumbuh dan berkembang sebagai entitas bisnis selaras dengan pertumbuhan dan perkembangan usaha nasabah maupun kemajuan pembangunan dan perekonomian daerah. Ini berarti pula bahwa bekerjasama dengan Bank Kalsel adalah pilihan yang sudah semestinya, karena Bank Kalsel memiliki beragam produk dan jasa layanan yang kompetitif, bernilai tambah serta sangat diperlukan bagi kemajuan bisnis nasabah.

Makna *Typeface (Font)*

Footlight MT Light lowercase melambangkan perpaduan antara unsur keramahan berbasis 3 S (Salam, Sapa, Senyum) dalam pelayanan yang diberikan dengan unsur modernitas berbasis IT dalam produk yang ditawarkan.

4. Manajemen

- **Dewan Pengawas**

- ❖ Ketua : H. A. M. Syahbana
- ❖ Anggota : H. Asmadji Darmawi
- ❖ Anggota : Badaruzzaman
- ❖ Anggota : H. Napsiani Samandi

- **Direksi**

- ❖ Direktur Utama : H. Juni Rif'at
- ❖ Direktur Operasional : H. Irfan
- ❖ Direktur Kepatuhan : H. A. Fahri Syaifuddin
- ❖ Direktur Bisnis : H. Supian Noor

- **Dewan Pengawas Syariah**

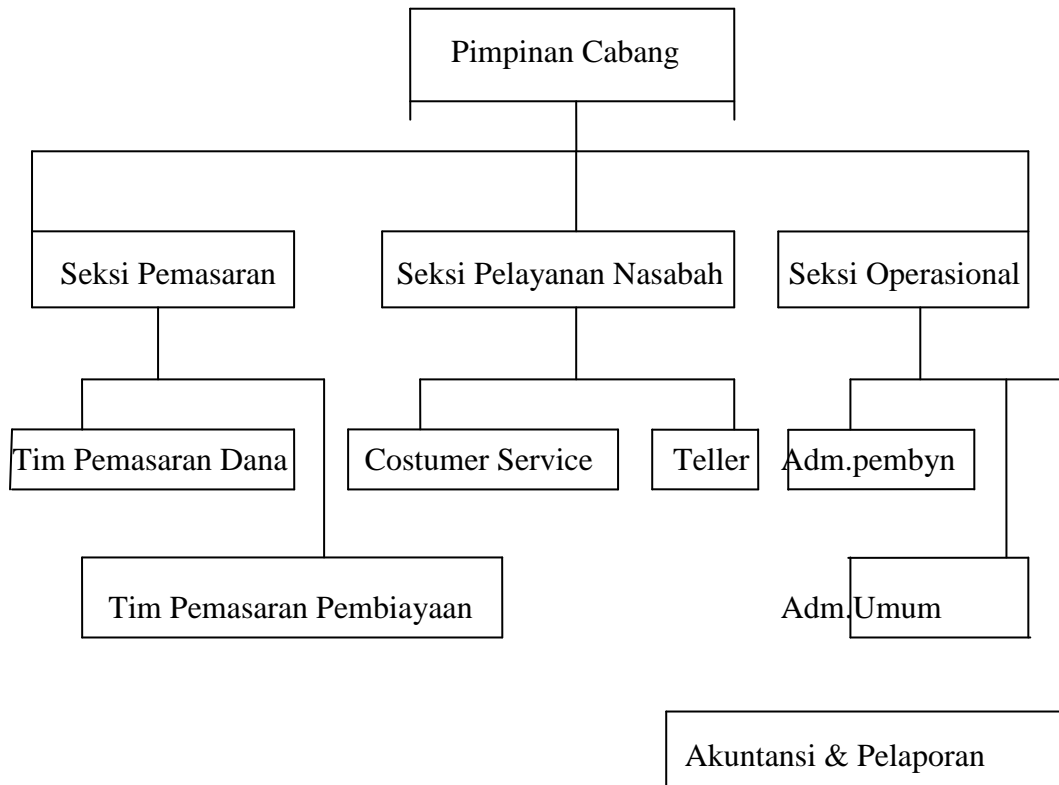
- ❖ Ketua : Prof. Dr. H. Kamrani Buseri, MA
- ❖ Anggota : K.H. Husin Naparin, Lc, MA
- ❖ Anggota : Drs. H. Rusdiansyah

- **Pemimpin Cabang**

Cabang Utama	Anwari
Cabang Barabai	Fachrudin
Cabang Kotabaru	Nordin
Cabang Amuntai	Edwinaldy Azwar
Cabang Tanjung	Rudy Syahrinsyah
Cabang Rantau	M. Rahman Hakim
Cabang Pelaihari	Akhmad Mauliansyah
Cabang Kandangan	Syaiful Arief
Cabang Martapura	Sugiono
Cabang Banjarbaru	Syarifah Nunung
Cabang Marabahan	Hambali
Cabang Batulicin	Akhmad Saufi
Cabang Paringin	Izhar
Cabang Jakarta	Windy Wijaya Kesuma
Cabang Pembantu Satui	Suryadi
Cabang Pembantu Nagara	Helman Rasyadi
Cabang A. Yani	Yuli Harmini
Cabang Pembantu FISIP UNLAM	Firmansyah
Cabang Pembantu RSUD Ulin	M. Hanafiah
Cabang Pembantu Gunung Tinggi	Anang Rifany
Gerai Duta Mall	Mitra Damayanti
Cabang Pembantu Dispenda Pemprov	Adi Rosyadi
Cabang Syariah Banjarmasin	Siti Yulianoor
Cabang Syariah Kandangan	Darmadiansyah
Cabang Pembantu Syariah Batulicin	Imam Musanif

5. Struktur Organisasi dan *Job Description*

Struktur Organisasi Bank Kalsel Cabang Syariah



(Sumber: Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin, 2013)

No.	Nama	Jabatan
1.	Siti Yulian Noor	Pimpinan Cabang Syariah
2.	Ahmad Fujian Noor	KIC
3.	Gt. A. Nawawi	Pinsie. Pemasaran
4.	Sufrianto	ARK merangkap Analis Kredit
5.	Sarini Murni Asih	Staf Seksi Pemasaran (funding)
6.	Gina Azkia Suryani	Staf Seksi Pemasaran (pemasar)

7.	M. Juliadi Rahman	Staf Seksi Pemasaran (pemasar)
8.	Winda Noor Annisa	Staf Seksi Pemasaran
9.	Jamiatul Asniah	Pinsie. Operasional
10.	Eka Fatmawati	Staf Seksi Operasional + Operator Telp.+Akuntansi & Pelaporan
11.	Syafrudin Anshori	Staf Seksi Operasional (AU)
12.	Arif Fitriady	Staf Seksi Operasional (AP)
13.	Syarifullah	Staf Seksi Operasional (AP)
14.	Chairul Fahmi	Komandan Petugas Keamanan
15.	Mabrul Khair	Satpam
16.	Fachrul	Satpam
17.	A. Yulianor	Petugas Keamanan
18.	Ramdinor	Petugas Keamanan
19.	Sabehan J.A	Petugas Umum (Office Boy)
20.	Junaidi	Pengemudi
21.	Yuanita Evayanthi	Pinsie.Pelayanan Nasabah
22.	Ayu Puspita Sari	Staf Seksi Pelayanan Nasabah (CS)
23.	Yunika Herawati	Staf Seksi Pelayanan Nasabah (TL)
24.	Yunita	Staf Seksi Pelayanan Nasabah (CS)
25.	Nurmaya	Staf Seksi Pelayanan Nasabah (TL)
26.	Reny Maulida Cahyanti	Staf Seksi Pelayanan Nasabah (TL)
27.	Nodiya Yustasika Gamam	Staf Seksi Pelayanan Nasabah (TL/CS)
28.	Eka Ratna Sari	Staf Seksi Pelayanan Nasabah (CS)

Job Description

1. Pemimpin Cabang Syariah

Memimpin dan bertanggung jawab penuh atas seluruh aktifitas kantor cabang syariah terutama dalam hal meningkatkan *asset* dan *liabilities*, mutu layanan yang unggul terhadap nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi cabang sehingga dapat memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap Bank Kalsel.

2. AO & Marketing Pembiayaan & Funding

Bertanggung jawab kepada direksi dan kasie pembiayaan. AO/marketing bertugas memasarkan produk-produk pembiayaan sesuai syariah islam kepada nasabah dengan layanan yang baik dan islami, mencari wilayah penyaluran pembiayaan yang baru, mencari calon nasabah debitur yang prospektif, mencari wilayah sumber dana yang baru, mencari calon nasabah pembiayaan yang potensial.

3. Kasie Pembiayaan

Bertanggung jawab kepada direksi dan membawahi langsung account officer/AO pembiayaan. Kasie pembiayaan bertanggung jawab untuk menjual produk-produk pembiayaan sesuai syariah islam kepada nasabah dengan layanan yang baik dan islami, serta memperhatikan kelancaran dan keamanan pembiayaan dan pembinaan pembiayaan, mencari calon nasabah di wilayah sumber dana yang baru dan peluang dana yang dihimpun dari masyarakat.

4. Kasie Operasional

Bertanggung jawab kepada direksi dan membawahi langsung koord.Tabungan & deposito, Akuntanasi, kasir, umum dan keamanan.Kasie operasional bertanggung jawab atas terlaksananya kelancaran kerja dibagian operasional, serta memberikan laporan berkala atas pekerjaannya kepada direktur operasional. Tugas dan tanggung jawab kasie operasional diantaranya adalah :

- Memeriksa semua transaksi dan mutasi keuangan harian dan memeriksa kebenarannya, termasuk menghindari timbulnya selisih.

- Bertanggung jawab untuk tugas pelaporan neraca dan laba rugi bulanan, semesteran dan akhir tahun ke Bank Indonesia.

5. Customer Service

- Melakukan pemberian informasi kepada nasabah baik yang datang maupun melalui telpon atau melalui surat.
- Melakukan pelayanan administrasi seluruh jenis Tabungan, Giro dan Deposito Syariah.
- Melakukan pelayanan administrasi dan lain-lain.
- Mencetak laporan akhir harian
- Melayani permintaan dan pembuatan bukti pemotongan Pph produk dana.

6. Akuntansi

Bertanggung jawab kepada direktur operasional & kasie operasional. Tugasnya ialah mengawasi dan bertanggung jawab atas kelengkapan data dan bukti-bukti mutasi untuk kebenaran pencatatan transaksi serta membuat laporan neraca harian.

7. Teller Service

Bertanggung jawab kepada direktur operasional dan kasie operasional. Kasir bertugas melaksanakan seluruh aktivitas yang berhubungan

dengan transaksi kas, mengatur dan bertanggung jawab atas semua pelaksanaan administrasi dan laporan perincian kas setiap hari.

8. Keamanan

Bertanggung jawab kepada direktur operasional dan kasie operasional keamanan bertanggung jawab penuh atas pelaksanaan keamanan terhadap semua kekayaan bank.

6. Produk Bank Kalsel Syariah

a. Produk Penghimpunan Dana Bank Kalsel Syariah meliputi :

➤ Giro iB "Al-Amanah"

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah dengan prinsip *Wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek/bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindahbukuan.

➤ Tabungan iB "Al-Barakah"

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah yang dapat ditarik setiap saat dan kepadanya diberikan bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Akad yang dapat digunakan :

- *Wadiah* yaitu transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik kepada penyimpan dana atau barang dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang titipan sewaktu-waktu.
- *Mud}a>rabah* yaitu transaksi penanaman dana dari pemilik dana (nasabah) kepada pengelola dana (bank) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

➤ Tabungan iB Pelajar

Merupakan simpanan yang dikhususkan bagi para pelajar baik SD, SLTP, dan SLTA yang dikelola berdasarkan akad *mud}a>rabah* dengan nisbah bagi hasil dan dapat ditarik setiap saat.

➤ Tabungan iB Haji *Ar-Rahma>n*

Merupakan tabungan untuk memenuhi syarat dan jumlah ongkos naik haji (biaya penyelenggaraan ibadah haji) yang dikelola berdasarkan akad *Mud}a>rabahMuthlaqah*.

➤ TabunganKu iB

Merupakan simpanan dana pihak ketiga pada Bank Kalsel Syariah dengan menggunakan Akad *Wadiah* yang dapat ditarik setiap saat.

➤ Deposito iB *Mud}a>rabah*

Merupakan simpanan berjangka berupa investasi sesuai syariah dengan prinsip Akad *Mudharabah Muthlaqah* dengan nisbah bagi hasil khusus dengan jangka waktu 1, 3, 6, dan 12 bulan.

b. Produk Pembiayaan Bank Kalsel Syariah meliputi :

➤ *Mudharabah*

Merupakan pembiayaan kepada nasabah dengan prinsip jual beli suatu barang dengan harga perolehan barang ditambah margin yang disepakati oleh Bank dan Nasabah, dimana penjual (Bank) menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli (Nasabah).

- *Mudharabah* Konsumtif

Adalah jual beli barang keperluan rumah tangga yang bersifat konsumtif, seperti pembelian rumah, kendaraan untuk pribadi, alat rumah tangga, elektronik dan sebagainya.

- *Mudharabah* Investasi

Adalah jual beli barang modal dan atau investasi dalam rangka menunjang kegiatan usaha seperti pembelian alat berat, mesin, kendaraan angkutan, rumah toko dan sebagainya.

- *Mudharabah* Modal Kerja

Mura>bah}ah Modal Kerja yaitu jual beli barang yang akan diperdagangkan kembali seperti jual beli barang kepada koperasi/BMT, jual barang konveksi untuk diperdagangkan dan sebagainya.

➤ *Mud}a>rabah*

Merupakan pembiayaan penanaman dana (modal) kepada nasabah untuk melakukan kegiatan usaha sesuai syariah dengan prinsip bagi hasil usaha antara kedua belah pihak dengan nisbah yang disepakati.

➤ *Musya>rahah*

Merupakan transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara Bank dan Nasabah berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

➤ Talangan Haji iB

Merupakan penyediaan dana (talangan) kepada nasabah dalam bentuk pinjaman (*Qard}*) untuk pelaksanaan kegiatan Ibadah Haji dan Umrah baik melalui Pemerintah ataupun Biro Perjalanan/Travel.

➤ *Qard}* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma>n*

Merupakan produk pembiayaan Bank Kalsel dengan menggunakan akad *Al- Qard*}, *Rahn* dan *Ija>rah* secara bersama dan merupakan satu kesatuan, yaitu pinjam meminjam dengan akad *Al- Qard*} dengan agunan penyerahan emas melalui akad *rahn* dan terhadap penyerahan emas tersebut nasabah dikenakan biaya pemeliharaan dengan akad *ija>rah*.

➤ *Al- Qard}ul Hasan*

Merupakan pinjaman dana kepada nasabah tanpa imbalan dengan hanya mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. *Al- Qard}ul Hasan* ditujukan bagi orang yang tidak mampu (fakir dan/atau miskin) untuk modal usaha yang berkelanjutan.

c. Produk Jasa Bank Kalsel Syariah meliputi :

➤ Surat Keterangan Bank (SKD)

Merupakan surat pernyataan yang dikeluarkan oleh Bank Kalsel Syariah sebagai referensi nasabah Bank Kalsel Syariah untuk keperluan tertentu bahwa nasabah telah tercatat pada Bank Kalsel Syariah.

➤ Surat Dukungan Bank (SKB)

Merupakan surat pernyataan yang dikeluarkan Bank Kalsel Syariah untuk mendukung nasabah dalam pelaksanaan proyek jika berdasarkan penilaian Bank Kalsel Syariah proyek tersebut layak.

➤ Garansi Bank iB

Merupakan jaminan yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga penerima jaminan atas pemenuhan kewajiban tertentu nasabah bank selaku pihak yang dijamin kepada pihak ketiga dimaksud.

Garansi bank iB diberikan dengan akad “*kafalah*” yaitu Transaksi penjaminan yang diberikan oleh penanggung (kafil) kepada pihak ketiga atau yang bertanggung (*makful lahu*) untuk memenuhi kewajiban pihak kedua (*Makful ‘anhu/ashil*).

➤ Kiriman Uang iB

Kiriman Uang iB diberikan dengan akad “Wakalah” yaitu pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (muwakkil) kepada pihak lain (wakil) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.

Kiriman Uang iB dalam implementasinya terdiri dari :

➤ Kliring iB

Kliring iB adalah kiriman uang yang dilakukan antara kantor cabang syariah dengan kantor cabang atau BPD lain dengan menggunakan akad *wakalah* yang diteruskan dengan menggunakan sarana kliring Bank Indonesia.

➤ BI-RTGS iB

BI-RTGS iB adalah kiriman uang yang dilakukan antara kantor cabang syariah dengan kantor cabang atas BPD lain dengan menggunakan akad *wakalah* yang diteruskan dengan menggunakan sarana BI-RTGS.

➤ SMS Banking

Layanan jasa SMS Banking diberikan untuk nasabah Bank Kalsel yang memiliki Tabungan iB guna mempermudah transaksi yang dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun selama 24 jam nonstop.

Layanan ini dilakukan melalui telpon seluler (Handphone) yang dapat digunakan pada saat apapun dan tidak perlu ke Kantor Bank Kalsel. Layanan ini dapat memberikan kemudahan dan kecepatan bagi nasabah dalam melakukan transaksi financial dan Non Financial. Fasilitas ini melayani transaksi financial berupa transfer hanya untuk Kantor intern Bank Kalsel.

Demi memberikan pelayanan terbaik, Bank Kalsel untuk sementara tidak membebankan biaya pemakaian fasilitas SMS Banking kepada nasabah namun nasabah tetap dikenakan biaya SMS dan konfirmasi dari Bank Kalsel Syariah melalui telpon seluler sesuai penggunaan yang besar biaya ditetapkan oleh masing-masing operator.

➤ M-ATM Bersama

Layanan jasa M-ATM Bersama diberikan untuk nasabah Bank Kalsel yang memiliki Tabungan iB guna mempermudah transaksi yang dilakukan di

telpon seluler (handphone) yang teknis transaksi merupakan pengembangan dari ATM Bersama.

Fasilitas ini diberikan untuk melayani transaksi financial berupa transfer ke bank lain.

➤ BPD Net-Online

Layanan BPD Net Online bekerjasama dengan Bank BPD seluruh Indonesia yang memiliki jaringan ATM Bersama.

BPDNet Online ini adalah merupakan pengembangan dari layanan ATM Bersama, dimana transaksi yang biasa dilakukan di mesin ATM, kini dapat dilakukan counter Teller pada Kantor Bank Kalsel.

B. Penyajian Data

Setelah data diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi yang berkenaan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah *Qard* Beragunan Emas *iBAr-Rahma*>*n* pada Bank Kalsel Syariah Banjarmasin. Sebelum penulis menyajikan data tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah pembiayaan *Qard* Beragunan Emas *iBAr-Rahma*>*n*, penulis terlebih dahulu ingin memberikan penjelasan dari pembiayaan tersebut.

1. Pembiayaan *Qard* Beragunan Emas *iB Ar-Rahma*>*n*

Merupakan produk pembiayaan Bank Kalsel dengan menggunakan akad *Al-Qard*}, *Rahn* dan *Ija>rah* secara bersama dan merupakan satu kesatuan, yaitu pinjam meminjam dengan akad *al- Qard*} dengan agunan penyerahan emas melalui akad *rahn* dan terhadap penyerahan emas tersebut nasabah dikenakan biaya pemeliharaan dengan akad *ija>rah*.

Emas yang dapat digadaikan yaitu Emas Batangan/lantakan, koin dan perhiasan.

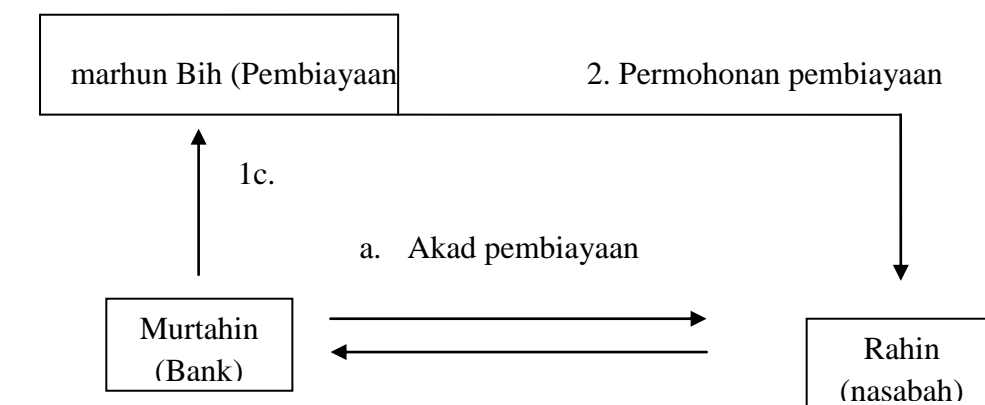
Benefit :

- Memperoleh dana tunai dengan proses Cepat dan Mudah
- Jangka waktu bervariasi sesuai kebutuhan dan dapat diperpanjang
- Biaya pemeliharaan yang kompetitif
- Maksimum Pembiayaan sampai dengan 80% dari taksiran emas
- Biaya pemeliharaan setelah jatuh tempo lebih ringan
- Mendapat potongan pembayaran biaya pemeliharaan bagi pelunasan sebelum jatuh tempo
- Mendapat potongan biaya pemeliharaan⁴²

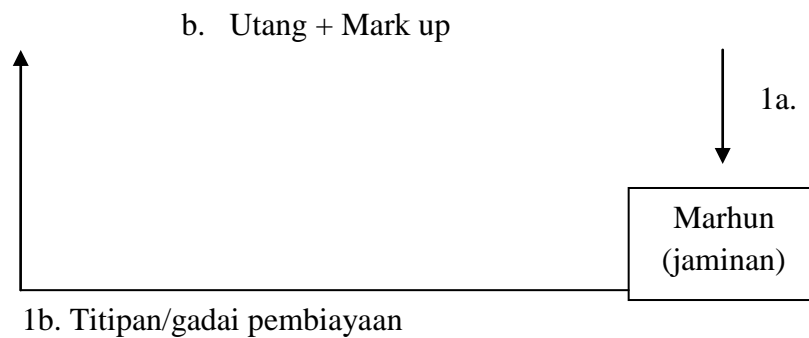
Persyaratan :

- Barang (emas) yang akan digadaikan
- Copy KTP dan Kartu Keluarga

Gambaran 4.4 Pembiayaan *Qard*} Beragunan Emas iB *Ar-Rahma*>ndapat dilihat dari skema berikut :



⁴²Sumber : Bank Kalsel Syariah Cabng Banjarmasin, brosur, wawancara. Pada Selasa 19 November 2013.



(Sumber : Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin)

Jangka waktu pinjaman yang diberikan pihak bank kepada nasabah adalah 1-4 bulan lamanya, tetapi di berikan kebebasan kepada nasabah untuk memilih ingin berapa lama waktu pinjaman yang diinginkan sesuai dengan kemampuan/kebutuhan nasabah dan dapat diperpanjang sesuai keinginan nasabah tetapi berdasarkan ketentuan bank.⁴³

Ketentuan dan Tarif

Ketentuan	Tarif	
Biaya Administrasi untuk keperluan konsumtif	Pinjaman < Rp. 5 juta	Bebas
	Pinjaman > Rp. 5 juta s/d Rp. 10 juta	Rp. 10 ribu
	Pinjaman > Rp. 10 juta s/d Rp. 50 juta	Rp. 50 ribu
	Pinjaman > Rp. 50 juta s/d Rp. 100 juta	Rp. 100 ribu

⁴³Data didapat dan diolah penulis dari Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

	juta	
	Pinjaman > Rp. 100 juta s/d Rp. 250 juta	Rp. 250 ribu
Biaya Administrasi untuk keperluan modal kerja	Pinjaman < Rp. 5 juta	Bebas
	Pinjaman > Rp. 5 juta s/d Rp. 10 juta	Rp. 25 ribu
	Pinjaman > Rp. 10 juta s/d Rp. 25 juta	Rp. 50 ribu
	Pinjaman > Rp. 25 juta s/d Rp. 50 juta	Rp. 100 ribu
Potongan Biaya Pemeliharaan	Jk wkt Bulanan	.
	Potongan 90% dr Biaya kelipatan 1 bulan yang belum dinikmati.	
Biaya Pemeliharaan	Rp. 4.300,- **/gram/bulan	
Biaya pemeliharaan masa tenggang	Rp. 1.000,-/gram/minggu**	

*) Syarat dan ketentuan berlaku

***) Biaya pemeliharaan sewaktu-waktu dapat berubah sesuai dengan harga

emas.⁴⁴

⁴⁴Lihat Brosur Gadai Emas

Berikut contoh kasus perhitungan pembiayaan *Qard* Beragunan Emas iB pada bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin :

Nasabah AA mempunyai emas batangan lokal 100gr dan ingin menggadaikan di Bank Kalsel Syariah. Bank Kalsel Syariah dapat memberikan fasilitas pembiayaan gadai sebagai berikut :

1. Nilai Taksiran :

Berat emas x Harga standar emas (HSE)

100 gr x Rp. 459.520,- = Rp. 45.952.000,-

2. Pembiayaan yang dapat diberikan :

80% x Rp. 45.952.000,- = Rp.36.761.600, berdasarkan ketentuan pihak bank maka dibulatkan menjadi Rp. 36.500.000,-

3. Biaya administrasi yang dibebankan pada saat pencairan :

Biaya adm. + biaya materai + biaya penitipan

Rp. 50.000,- + Rp. 18.000,- + (4300 x 100gr x 4 bln) = Rp. 1.788.000,-

Keterangan :

Harga dasar emas, nilai taksiran, biaya administrasi dan biaya pemeliharaan mengikuti ketentuan bank yang berlaku pada saat transaksi.⁴⁵

(Sumber : Data didapat dan diolah penulis dari bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin).

⁴⁵M.Juliadi Rahman (Staf seksi pemasaran gadai emas), *op. cit.*, Selasa 19 November 2013.

Pembiayaan *Qard{ Beragunan Emas iBAr-Rahma>n* dapat dilakukan dengan sangat mudah dan cepat, angsurannya tetap sehingga nasabah sangat nyaman apabila ingin memperoleh dana dalam waktu yang cepat. Nasabah hanya membawa barang jaminan berupa emas, baik logam, koin maupun perhiasan biasa.⁴⁶

Dalam pembiayaan *Qard{ Beragunan Emas iB Ar-Rahma>n* pasti ada nasabah yang telat membayar pinjamannya, bahkan ada pula yang tidak dapat melunasi pinjamannya. Sebelum memasuki masa tenggang nasabah diberikan waktu 7 hari, jika nasabah tidak mampu juga melunasi pinjamannya dalam waktu masa tenggang maka nasabah akan dikenakan biaya pemeliharaan pada masa tenggang sebesar Rp.1000/gr/minggu, sebesar atas jaminan emas yang dimiliki nasabah.

Apabila selama masa tenggang nasabah tidak mampu juga melunasi pinjamannya, maka berdasarkan kesepakatan antara nasabah dengan pihak bank jaminan yang dimiliki nasabah akan dijual dan hasil penjualannya akan dibayarkan untuk melunasi pinjaman nasabah, setelah itu apabila ada sisa uang hasil penjualan jaminan emas tadi akan dikembalikan kepada nasabah.⁴⁷

Keuntungan yang diperoleh oleh pihak bank :

a. Pendapatan diluar dari perolehan bagi hasil

⁴⁶Wawancara dengan nasabah gadai emas (Alina Kangsudarmanto) Kamis 21 November 2013

⁴⁷Wawancara dengan Ibu Winda Noor Annisa (Staf seksi pemasaran gadai emas) Rabu, 27 November 2013 pada pukul 11.35

- b. Jaminan likuid (pada saat nasabah tidak mampu melakukan pelunasan maka nasabah akan menjual cepat jaminan emasnya). Nah, disinilah keuntungan dari pihak bank apabila harga emasnya naik maka harga taksirannya pun dapat berubah.
- c. Prosesnya sangat mudah, cepat dan aman sehingga nasabah lebih mudah melakukan pinjaman Qardh Beragunan Emas di Bank Kalsel Syariah.⁴⁸

Kelemahan yang diperoleh oleh pihak bank :

- a. Resiko pada saat harga emas turun drastis maka harga taksiran pun akan ikut turun.
- b. Penaksir emas haruslah yang benar-benar ahli dan sudah terlatih serta harus teliti dalam memeriksa emasnya, apabila penaksir emas ini kurang teliti dan kurang terampil bisa jadi akan menemukan emas yang palsu.⁴⁹

Ada beberapa alasan tertentu mengapa nasabah tertarik untuk menggadaikan emasnya,diantaranya :

1. Dengan kita menggadaikan emas, maka emas yang tadinya hanya disimpan dirumah bisa menjadi sumber modal produktif yang bisa digunakan untuk keperluan usaha atau untuk memenuhi kebutuhan

⁴⁸Wawancara dengan nasabah gadai emas (Sarini Murni Asih) Rabu 4 Desember 2013

⁴⁹Wawancara dengan Ibu Gina Azkia Suryani (Staf seksi pemasaran gadai emas) Selasa, 3 Desember 2013 pada pukul 10.15

sehari-hari.⁵⁰ Proses melakukan gadai emas biasanya sangat mudah, cepat dan yang paling penting melengkapi persyaratan-persyaratan yang ada.

2. Dengan menggadaikan emas maka, tadinya emas yang hanya disimpan dirumah sangat beresiko kehilangan atau kemalingan. Dengan menggadaikan emas maka barang berharga kita disimpan ditempat yang aman dan terjamin.
3. Dengan menggadaikan emas, bisa meningkatkan nilai emas tersebut. Karena emas memiliki kecenderungan selalu meningkat harganya dari tahun ke tahun.

Adapun mekanisme pada saat nasabah ingin melakukan gadai emas :

Pertama, nasabah datang langsung ke Bank Kalsel Syariah dengan membawa emas yang dimilikinya dan langsung menemui staf produk *Qard* Beragunan Emas, nasabah berkonsultasi terlebih dahulu kepada pihak bank tentang keinginan nasabah untuk melakukan pembiayaan *Qard* Beragunan Emas dan pihak bank akan menjelaskan terlebih dahulu tentang produk *Qard* Beragunan Emas dan membantu kesulitan nasabah.⁵¹

Kedua, apabila permohonan pinjaman *Qard* Beragunan Emas nasabah disetujui, maka emas yang dibawa nasabah tadi akan di periksa oleh pihak bank apakah asli atau palsu dan apabila emas tersebut asli maka emas tersebut akan di taksir dan di timbang oleh pihak bank.

⁵⁰Wawancara dengan nasabah gadai emas (Rusdiana) Senin 25 November 2013

⁵¹Wawancara dengan nasabah gadai emas (Abdurachman) Selasa 3 Desember 2013

Ketiga, nasabah dipersilahkan untuk menunggu dulu karena proses taksiran dan penimbangan emas tersebut oleh pihak bank.⁵²

Keempat, setelah ditaksir harganya dan berat timbangannya maka pihak bank akan menyetujui gadai yang diajukan nasabah, setelah itu jaminan emasnya disimpan dan dalam penguasaan bank. Nasabah hanya membayar biaya titipan atas jaminan tersebut. Maka pihak bank akan mempersilahkan nasabah untuk mengisi formulir permohonan pembiayaan *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma* setelah itu menuju ke *customer service* untuk melakukan pencairan pinjaman *Qard* Beragunan Emas dan melakukan akad, pengisian formulir dan syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah serta nasabah disuruh untuk melakukan pembukaan rekening terlebih dahulu minimal Rp.50.000,-.⁵³

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma*

Faktor-faktor yang menimbulkan minat berdasarkan psikologis dapat digolongkan sebagai berikut :

- a. Faktor kebutuhan dari dalam. Kebutuhan ini dapat berupa kebutuhan yang berhubungan dengan jasmani dan kejiwaan.

⁵²Wawancara dengan Bapak M. Juliadi Rahman (staf seksi pemasaran gadai emas) Rabu, 20 November 2013 pada pukul 15.10

⁵³Wawancara dengan nasabah gadai emas (Mahriah) Rabu 27 November 2013

- b. Faktor motif sosial, Timbulnya minat dalam diri seseorang dapat didorong oleh motif sosial yaitu kebutuhan untuk mendapatkan pengakuan,perhargaan dari lingkungan dimana ia berada.
- c. Faktor emosional. Faktor ini merupakan ukuran intensitas seseorang dalam menaruh perhatian terhadap suatu kegiatan atau objek tertentu (1980 : 12).

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah sehingga mereka tertarik dengan pembiayaan *Qard{ Beragunan Emas iB Ar- Rahma>n*. Diantaranya, yang penulis temukan dari hasil wawancara kepada 10 orang nasabah pembiayaan *Qard{ Beragunan Emas iB Ar- Rahma>n* adalah sebagai berikut :

1. Faktor Kebutuhan Dana

Kebutuhan dana tergolong dalam faktor kebutuhan dari dalam. Kebutuhan nasabah yang cukup mendesak, keuangan tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan.Maka, nasabah yang memiliki perhiasan emas dapat menggadaikan emasnya di Bank Kalsel Syariah. Cara seperti ini dipandang nasabah sangat memudahkan mereka dalam memperoleh dana secara cepat. Dana yang diperoleh nasabah bisa digunakan untuk keperluan sehari-hari, modal usaha dan untuk keperluan anak sekolah.⁵⁴Produk yang ditawarkan oleh Bank Kalsel Syariah sesuai dengan

⁵⁴Wawancara dengan nasabah gadai emas (Raihatul Jannah) Jumat 29 November 2013

syariat Islam, fasilitasnya terbebas dari bunga dan sistem transaksinya sesuai ajaran Islam.

2. Faktor Keunggulan Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan. Produk bank yang bersifat jasa memiliki karakteristik tersendiri. Oleh karena itu, penentuan produk bank harus benar-benar dikelola secara benar agar masyarakat benar-benar memahami produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah. Karena produk dan jasa bank konvensional sangat berbeda dengan bank syariah. Pada Bank Kalsel Syariah produk pembiayaan Qard Beragunan Emas iB Ar-Rahman sesuai dengan kebutuhan nasabah, memiliki persyaratan ringan, biaya administrasi yang murah, jasa pembiayaan lebih rendah dibandingkan dengan bank konvensional dan pelayanan yang sama tanpa memandang status sosial.⁵⁵

3. Faktor Pelayanan

Pelayanan yang baik pada akhirnya mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan, di samping akan mampu mempertahankan pelanggan yang ada/lama untuk terus menggunakan/menyukai produk yang ditawarkan oleh bank, serta mampu pula untuk menarik calon pelanggan baru untuk mencobanya. Pelayanan yang optimal pada akhirnya juga

⁵⁵Wawancara dengan nasabah gadai emas (Noor Amelia Yunita) Senin 30 November 2013

mampu meningkatkan *image* perusahaan sehingga citra perusahaan di mata pelanggannya terus meningkat pula. Dengan memiliki citra yang baik, segala yang dilakukan perusahaan akan dianggap baik pula.⁵⁶Tingkat pelayanan Bank Kalsel Syariah adalah sudah lebih baik dan dapat bersaing dengan bank-bank syariah lainnya.

4. Faktor Reputasi

Suatu bank yang mempunyai reputasi yang baik akan dipercaya oleh nasabahnya. Sebuah bank dipandang mempunyai reputasi, apabila bank itu diakui dan dipercaya sebagai perusahaan jasa dan dengan nama baiknya dimata masyarakat.⁵⁷

5. Faktor Promosi

Promosi merupakan media untuk memberitahukan informasi, khususnya pada produk *Qard{ Beragunan Emas iB Ar-Rahma>n*. sejauh ini para karyawan Bank Kalsel Syariah hanya mempromosikan produk gadai emas ini hanya lewat brosur, media dan disebarakan lewat mulut kemulut saja.⁵⁸

C. Analisis Data

Setelah disajikan data yang berkenaan dengan pembiayaan Qard Beragunan Emas iB Ar-Rahman dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah, maka langkah selanjutnya akan dilaksanakan penganalisisan data

⁵⁶M.Juliadi Rahman (Staf seksi pemasaran gadai emas), *op. cit.*

⁵⁷Wawancara dengan nasabah gadai emas (Istiqomah) Kamis 5 Desember 2013

⁵⁸Wawancara dengan nasabah gadai emas (Nunuk Emi Setyaningsih) Kamis 28 November 2013

tersebut sehingga pada akhirnya data tersebut akan memberikan gambaran terhadap apa yang diinginkan dalam penelitian ini. Berdasarkan data yang didapat dari penelitian pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin, ada beberapa prosedur yang harus ditempuh nasabah untuk mengajukan pinjaman *Qard* Beragunan Emas:

1. Pengajuan permohonan pembiayaan

Setiap calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan *Qard* Beragunan Emas harus memiliki emas yang akan digunakan sebagai jaminannya kemudian jaminan tersebut diserahkan kepada bank untuk ditaksir harganya dan ditimbang beratnya, apabila sudah sesuai dan jaminannya tersebut asli menurut pengukuran pihak bank maka nasabah akan mengisi formulir permohonan gadai emas dan melengkapi persyaratan yang diajukan oleh pihak bank. Adapun persyaratan yang harus dimiliki dan dilengkapi oleh calon nasabah adalah:

- Jaminan berupa emas
- Copy KTP yang masih berlaku
- Copy kartu keluarga⁵⁹

2. Analisis kelayakan pembiayaan

⁵⁹Wawancara dengan Ibu Sarini Murni Asih(staf seksi pemasaran (funding) gadai emas)Rabu, 20 November 2013 pada pukul 14.30

Setelah administrasi dan persyaratan telah dilengkapi oleh calon nasabah, maka proses selanjutnya adalah analisis kelayakan pembiayaan. Analisis pembiayaan dilakukan oleh bagian marketing. Analisa pembiayaan disesuaikan dengan jumlah jaminan yang dimiliki nasabah dan sesuai dengan keperluan.

3. Keputusan Pembiayaan

Setelah analisis dilakukan oleh bagian marketing, maka rekomendasi disampaikan kepada Direktur Operasional untuk ditentukan apakah nasabah berhak mendapatkan pembiayaan. Direktur Operasional juga memiliki tanggung jawab penuh dalam menentukan seseorang layak untuk mendapatkan pembiayaan.

4. Pencairan pembiayaan

Setelah adanya keputusan diterima atau ditolak, maka bagian marketing langsung menyampaikan keputusan tersebut kepada calon nasabah yang mengajukan pembiayaan. Jika keputusannya diterima untuk direalisasikan, selanjutnya akan dilakukan pengikatan melalui akad yang akan disepakati bersama antara pihak Bank Kalsel Syariah dan nasabah pembiayaan *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma*. Setelah melakukan penandatanganan akad atau perjanjian, maka nasabah berhak mendapatkan pencairan pembiayaan.

Minat adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih. Ketika seseorang menilai bahwa sesuatu akan bermanfaat, maka akan menjadi berminat, kemudian hal tersebut akan mendatangkan kepuasan. Ketika kepuasan menurun maka

minatnya juga akan menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat berubah-ubah.

Minat adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang dilakukan ketika bebas memilih. Ketika seseorang menilai bahwa sesuatu akan bermanfaat, maka akan menjadi minat, kemudian hal tersebut akan mendatangkan kepuasan. Ketika kepuasan menurun maka minatnya juga akan menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat berubah-ubah.

Untuk mengetahui minat seseorang dapat dilihat dari aspek kognitif atau berdasarkan pengalaman pribadi responden, dan dari aspek afektif atau pengembangan dari pengalaman pribadi responden terhadap produk yang mereka gunakan khususnya *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma*>n.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah *Qard* Beragunan Emas iB *Ar-Rahma*>n adalah sebagai berikut :

1. Faktor Kebutuhan Dana

Dalam kehidupan sehari-hari orang selalu merasa kekurangan, perasaan ini seperti menuntun mereka untuk senantiasa berusaha dalam upaya pemenuhan kebutuhannya. Kenyataan ini membuktikan bahwa keinginan atau kebutuhan dapat membangkitkan minat seseorang.

Ini merupakan tahap awal dimana seseorang memiliki kebutuhan dan keinginan yang harus dipenuhi. Kebutuhan dapat dipicu dari rangsangan internal ketika salah satu kebutuhan normal seseorang seperti

rasa lapar dan haus timbul pada tingkat yang cukup tinggi sehingga menjadi dorongan. Kebutuhan juga bisa dipicu oleh rangsangan eksternal, sehingga seseorang memerlukan dana untuk memenuhi kehidupannya.

Pada produk pembiayaan *Qard* Beragunan Emas iBAR-Rahman, salah satu yang menjadi faktor yang mempengaruhi minat nasabah adalah faktor kebutuhan dana. Faktor tersebut berpengaruh karena kebutuhan yang mendesak yang akhirnya menjadi tujuan nasabah untuk menggadaikan emasnya. Dengan menggadaikan emas, maka emas yang tadinya disimpan di rumah bisa menjadi modal produktif yang bisa digunakan untuk keperluan usaha atau untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Proses untuk melakukan gadai emas di Bank Kaseh Syariah sangat mudah dan cepat, yang penting melengkapi persyaratan-persyaratan yang sudah ditetapkan oleh Bank Kaseh Syariah.

2. Faktor Keunggulan Produk

Produk adalah apa saja yang dapat ditawarkan pada pasar agar dapat dibeli, digunakan, atau dikonsumsi, yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan mereka.⁶⁰ Produk merupakan faktor yang cenderung diperhatikan oleh konsumen dalam memutuskan untuk membeli karena pada kenyataannya konsumen tidak membeli barang atau

⁶⁰M. Taufik Amir, *Dinamika Pemasaran Jelajahi Dan Rasakan*, (Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada, 2005), h. 8.

jasa, melainkan membeli manfaat spesifik dan nilai dari penawaran total *the offer* yang mencerminkan manfaat-manfaat yang berasal dari pembelian barang atau jasa. Ada beberapa faktor yang terkandung dalam suatu produk, yaitu mutu atau kualitas, penampilan, pilihan yang ada, gaya, merek, pengemasan, ukuran, jenis, macam, jaminan dan pelayanan.

Strategi pengembangan produk perbankan merupakan usahameningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru perbankan. Inovasi dan kreativitas dalam menciptakan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Perusahaan dalam hal ini pihak bank selalu berusaha melakukan pembaharuan atau pengenalan produk baru kepada nasabah yang dapat membantu memudahkan proses transaksi nasabah. Perusahaan tiada henti terus melakukan eksplorasi terhadap kebutuhan pasar dan berupaya untuk memenuhi terhadap kebutuhan pasar tersebut.⁶¹

Sebagai contoh adalah produk gadai emas syariah (*rahn*) yang ditawarkan oleh Bank Kalsel Syariah sebagai salah satu produk pembiayaan kepada nasabah yang membutuhkan pembiayaan dapat menjaminkan (gadai) emas yang dimiliki kepada pihak bank kemudian mendapatkan sejumlah dana.

3. Faktor Pelayanan

⁶¹M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2010), h.78.

Salah satu faktor yang menentukan tingkat keberhasilan dan kualitas perusahaan adalah pelayanan. Pelayanan adalah aktifitas atau manfaat yang ditawarkan oleh satu pihak, yang tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apapun.⁶² Keberhasilan perusahaan dalam memberikan layanan yang bermutu kepada para pelanggannya, pencapaian pangsa pasar yang tinggi, serta peningkatan profit perusahaan tersebut sangat ditentukan oleh pendekatan yang digunakan. Pendekatan kualitas pelayanan suatu produk memiliki esensi penting bagi strategi perusahaan untuk mempertahankan diri dan mencapai kesuksesan dalam menghadapi persaingan.

Pelayanan diberikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau nasabah. Tidak dapat dipungkiri bahwa hampir semua jenis produk yang ditawarkan memerlukan pelayanan dari karyawan perusahaan. Hanya saja pelayanan yang diberikan terkadang berbentuk langsung dan tidak langsung. Untuk produk bank ada yang memerlukan pelayanan langsung.

Banyak perusahaan selalu ingin dianggap yang terbaik dimata pelanggan/nasabahnya karena nasabah akan menjadi pelanggan setia terhadap produk yang ditawarkan. Disamping itu, perusahaan juga berharap pelayanan yang diberikan kepada pelanggan akan dapat ditularkan kepada calon pelanggan lainnya.

⁶²Kasmir, *Etika Customer Service*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2011), h.15.

4. Faktor Reputasi

Faktor yang mempengaruhi seseorang berminat menjadi nasabah pada sebuah bank adalah reputasi. Suatu bank yang mempunyai reputasi yang baik akan dipercaya oleh nasabahnya. Sebuah bank dipandang mempunyai reputasi apabila bank itu diakui dan dipercaya sebagai penyedia jasa yang baik untuk nasabah, sehingga *image* bank akan baik di mata pelanggannya.

5. Faktor Promosi

Berdasarkan hasil wawancara pada nasabah ada yang menyebutkan bahwa yang mempengaruhi minat nasabah adalah promosi yang dilakukan dari pihak bank. Nasabah mendapatkan informasi mengenai keberadaan perusahaan atau produk yang ditawarkan berasal dari keluarga dekat, teman, media iklan dan informasi dari brosur. Promosi yang dilakukan pihak Bank Kalsel Syariah berjalan terus secara berantai dari mulut ke mulut. Promosi yang dilakukan staf gadai emas untuk saat ini hanya lewat brosur saja tetapi nasabah yang pernah gadai emas disana turut menyebarkan dari mulut ke mulut. Pihak bank menyediakan brosur yang lengkap sehingga mampu menjelaskan segala sesuatu sehingga sesuai dengan keinginan nasabah.

Tujuan promosi yaitu:

1. Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial
2. Untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit

3. Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan
4. Untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar
5. Membedakan serta mengunggulkan produk dibanding produk pesaing.
6. Membentuk citra produk di mata konsumen sesuai dengan yang diinginkan.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah berdasarkan hasil penelitian penulis. *Pertama*, faktor kebutuhan dana nasabah karena kebutuhan yang cukup mendesak yang akhirnya jadi alasan nasabah

menggadaikan emasnya. *Kedua*, faktor keunggulan produk karena produk *Qard* Beragunan Emas di pandang nasabah sesuai dengan kebutuhan nasabah, memiliki persyatan yang ringan dan proses yang mudah. *Ketiga*, faktor pelayanan karena pelayanan yang cepat dan efisien dan informasi yang diberikan sangat jelas dan pelayanan yang diberikan sesuai dengan keinginan nasabah. *Keempat*, faktor reputasi karena nasabah memandang bank tersebut memiliki reputasi yang baik sehingga diakui nama baiknya di mata masyarakat. *Kelima*, faktor promosi karena promosi yang dilakukan oleh pihak bank lewat brosur, informasi dari kerabat maupun keluarga sehingga dapat menarik minat nasabah.

B. Saran

1. Saran yang ingin penulis sampaikan bahwa pelayanan kepada nasabah harus diperhatikan dan ditingkatkan lagi, sebab apabila nasabah mulai kecewa dengan pelayanan yang ada bisa jadi nasabah akan beralih ke bank lain.
2. Bagi para peneliti berikutnya bisa melihat dengan seksama dikarenakan masih ada terdapat kekurangan dalam penelitian ini sekiranya dapat melakukan penelitian lebih mendalam mengenai hal serupa.