BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank KalSel Syariah

1. Sejarah Singkat Bank Kalsel

Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan adalah Bank milik Pemerintah Provinsi Kalimantan Selatan bersama-sama dengan Pemerintah Kota/Kabupaten Se-Kalimantan Selatan dan didirikan pada tanggal 25 Maret 1964 atas dasar 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 100.000.000,00 serta memperoleh ijin usaha dari Menteri Urusan Bank Sentral/Gubernur Bank Indonesia sesuai dengan Surat Keputusan Nomor 26/UBS/65 tanggal 31 Maret 1965.

Seiring perjalanan waktu, guna penyesuaian terhadap berbagai perubahan yang terjadi, telah dilakukan beberapa kali pergantian Peraturan Daerah. Saat ini landasan hukum yang mengatur pendirian Bank Kalsel adalah Peraturan Daerah Propinsi Kalimantan Selatan Nomor 11 Tahun 2008, dimana modal dasar Bank ditetapkan sebesar Rp 500.000.000.000,00 (Lima Ratus Miliar Rupiah).

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

a. Sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di Daerah
b. Sebagai pemegang Kas Daerah dan atau melaksanakan penyimpanan uang Daerah
c. Sebagai salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah (*PAD*)
d. Turut membina lembaga perkreditan *(BKK & LPUK*) dan Bank Perkreditan Rakyat (*BPR)* milik Pemerintah Propinsi dan Pemerintah Kabupaten/Kota.

Dengan demikian, Bank Kalsel diharapkan mempunyai peran yang cukup besar dalam pembangunan di Kalimantan Selatan, khususnya dibidang ekonomi, sosial, dan pembangunan daerah.

2. Permodalan Bank Kalsel

Kepemilikan saham Bank Kalsel dimiliki oleh Pemerintah provinsi Kalimantan Selatan, Pemerintah Kabupaten dan kota se-Kalimantan Selatan. Porsi setoran modal masing-masing Pemprop, Pemda, dan Pemkot kepada pihak Bank Kalsel berbeda-beda sesuai dengan kebijakan yang diberikan.

Komposisi kepemilikan saham Bank Kalsel dapat diuraikan secara rinci pada tabel berikut ini:

TABEL 4.1

KEPEMILIKAN SAHAM BANK KALSEL (DALAM JUTAAN RUPIAH)

No	Pemilik Saham	Modal disetor	
		Des 2007	Des 2008
1	Pemprop Kalsel	67.660	87.136
2	Pemkab HST	12.000	12.000
3	Pemkab Kota Baru	11.187	13.187
4	Pemkab Tabalong	6.902	9.902
5	Pemkab HSU	6.764	11.264
6	Pemkab HSS	8.129	10.509
7	Pemkab Tapin	3.400	5.242
8	Pemkab Tanah Laut	3.374	10.374
9	Pemkot Banjarmasin	17.800	27.800
10	Pemkot Banjarbaru	2.883	4.383
11	Pemkab Banjar	2.695	3.320
12	Pemkab Barito Kuala	1.809	3.809
13	Pemkab Balangan	3.397	4.897
14	Pemkab Tanah Bumbu	2.000	2.000

Sumber: www.bpd- kalsel.co.id

3. Profil Bank Kalsel Syariah

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

Pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternatif pelayanan perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam. Mulai saat itu Bank 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.

Kemudian pada tanggal 4 Desember 2005 telah dibuka Kantor Cabang Syariah Kandangan yang berkantor di Jalan Jend. Sudirman RT.4 Tibung Raya Kandangan Telepon (0517) 2228, faximile (0517) 23768 , dan akan disusul 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 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. Direktur yang membidangi Unit Usaha Syariah ini adalah H. Aspulani H.A.T., sedangkan Dewan Pengawas Syariah adalah sebagai berikut:

1. Prof. DR. KH. Kamrani Buseri, MA., sebagai ketua
2. KH. Husin Naparin, Lc, MA., sebagai anggota
3. Drs. H. Rusdiansyah Asnawi, SH., sebagai anggota

Bank Kalsel Syariah dalam mengembangkan usahanya terus membuka kantor-kantor baru baik kantor cabang, kantor cabang pembantu, ataupun kedai-kedai syariah seperti yang terdapat di IAIN Antasari dan RS. Anshari Saleh Banjarmasin.

Adapun daftar kantor-kantor cabang, kantor kas dan Unit, kantor cabang pembantu, kantor cabang syariah, kedai-kedai, dan kas mobil dari Bank Kalsel adalah sebagai berikut:

a. Kantor-kantor cabang, yaitu:
    1) Kantor Cabang Barabai, Jl. Brigjend. H. Hasan Basri No. 12 Barabai 71311 Telp. (0517) 41119, 41398 Fax. (0517) 41827

2) Kantor Cabang Amuntai, Jl. Norman Umar No. 6 Amuntai 71411 Telp. (0527) 61172, 62900 Fax. (0527) 61525
3) Kantor Cabang Rantau, Jl. Brigjend. H. Hasan Basri No. 2A Rantau 71111 Telp. (0517) 31163, 31191 Fax. (0517) 31292
4) Kantor Cabang Kandangan, Jl. P. Antasari No. 1-2 Kandangan 71211 Telp. (0517) 21481,22547,22018 Fax. (0517) 21699
5) Kantor Cabang Banjarbaru, Jl. A. Yani Km. 34 Banjarbaru 70711 Telp. (0511) 4787580 Fax. (0511) 4782769
6) Kantor Cabang Batu licin, Jl. Raya Batulicin No. 55 Batulicin 72171 Telp. (0518) 70159 Fax. (0518) 70550
7) Kantor Cabang Kotabaru, Jl. H. Agus Salim No. 1 Kotabaru 72113 Telp. (0518) 23860, 21217 Fax. (0518) 21157
8) Kantor Cabang Tanjung, Jl. Jend. Sudirman No. 54 Tanjung 71513 Telp. (0526) 2021014, 2021147 Fax. (0526) 2021481
9) Kantor Cabang Pelaihari, Jl. Kemakmuran No. 1 Pelaihari 70811 Telp. (0512) 21195, 22359 Fax. (0512) 21425
10) Kantor Cabang Martapura, Jl. A. Yani Km. 40 Martapura 70614 Telp. (0511) 4720283 Fax. (0511) 4720258
11) Kantor Cabang Marabahan, Jl. Basuki Rahmat Marabahan 70511 Telp. (0511) 4799650 Fax. (0511) 4799547

12) Kantor Cabang Paringin, Jl. Gunung Pandau No. 9 Paringin 71462 Telp. (0526) 2028198 Fax. (0526) 2028297

b. Kantor-kantor kas dan Unit, yaitu:

1) Kantor Gubernur Kalsel, Jl. Jend. Sudirman No. 14 Banjarmasin 70115 Telp. (0511) 3363980
2) Kantor Kas Gambut, Komplek Pasar Kindai Limpuar Jl. A. Yani Km. 14 Blok A No. 29 Gambut 70652 Telp. (0511) 220239
3) Pemko Banjarmasin, Jl. RE Martadinata No. 1 Banjarmasin Telp. (0511) 3351689
4) Kantor Kas Pasar Bauntung, Jl. Lanan No. 1 Banjarbaru 70713 Telp. (0511)4773983
5) Pemda Kabupaten Tanah Laut, Jl. A. Syairani No. 3 Komplek Perkantoran Gagas Pelaihari, Kab. Tanah Laut
6) Kantor Kas Banjarmasin Selatan, Jl. K. S. Tubun No. 43 Banjarmasin 70243 Telp. (0511) 3252164
7) Kantor Kas Banjarmasin Utara, Jl. Mesjid Jami No. 21 RT 002 Banjarmasin
8) Kantor Kas Binuang, Komplek Pasar Binuang Jl. Pemuda II No. 497 Binuang 71183
9) Kantor Kas Mabu'un, Jl. Raya Mabu'un, Kec. Murung Pudak, Kabupaten Tabalong Telp. (0526)2027272

10) Unit Banjar Timur, Jl. Kuripan No. 6 Banjarmasin Telp. (0511) 3254858 – 3254859
11) Unit Pasar Amuntai, Komplek Pasar Amuntai Jl. Abdul Aziz, HSU Telp. (0527) 62553
12) Unit Sentra Antasari, Pusat Perbelanjaan Sentra Antasari Lt. I Site 1 Blok D Nomor 34 Jl. P. Antasari Banjarmasin Telp. (0511) 3355001 – 2, 3355004
13) Unit Limbur Raya, Jl. Putri Ciptasari Kotabaru
14) Unit Pasar Murakata, Pusat Perbelanjaan Murakata Barabai Lt. II Site 1 Blok H Nomor 1 Jl. Ir. P. H. M. Noor, Barabai, HST Telp. (0517) 43904
15) Unit Kalua, Jl. A. Yani, Pasar Kelua, Kelua Telp. (0526) 2707877
16) Unit Serongga, Jl. A. Yani Km. 29 Kecamatan Kelumpang Hilir, Kotabaru

c. Kantor-kantor cabang syariah, yaitu:
1) Kantor Cabang Syariah Banjarmasin, Jl. Brigjend. H. Hasan Basri No. 8 Banjarmasin 70123 Telp. (0511) 3304201, 3303827, 3301032 Fax. (0511) 3304111
2) Kantor Cabang Syariah Kandangan, Jl. Jend. Sudirman RT 04 Tibung Raya Kandangan (Kabupaten Hulu Sungai Selatan) Telp. (0517) 22286, Fax. (0517) 23768

d. Kantor-kantor cabang pembantu, yaitu:
1) Kantor Cabang Pembantu Satui, Jl. Propinsi RT.26 Sungai Danau, Kec. Satui, Kab. Tanah Bumbu Telp. (0512) 23860, 21217 Fax. (0518) 21157

2) Kantor Cabang Pembantu Nagara, Jl. Pelabuhan, Desa Tumbukan Banyu, Nagara, Kec. Daha Selatan, Kab. Hulu Sungai Selatan Telp. (0517) 52070, 52149

e. Kedai-kedai, yaitu:
   1) Kedai Ansari Saleh, Jl. Brigjend. H. Hasan Basri No. 1 Kayutangi Banjarmasin
   2) Kedai IAIN Antasari, Jl. Jend. A. Yani Km. 4,5 Banjarmasin
f. Kas mobil, yaitu:
   1) Kas Mobil Unit 1 : Pasar Lama, B Post, MAN II Km.6 (Cabang Utama Banjarmasin)
   2) Kas Mobil Unit 2 : Pasar Pelambuan, Pasar Kp. Gedang, Pasar Cemara (Cabang Utama Banjarmasin)
   3) Kas Mobil Pasar Kecamatan dan Sekolah (Cabang Barabai)
   4) Kas Mobil Pasar Kotabaru (Cabang Kotabaru)
   5) Kas Mobil Pasar Alabio – Rakha (Cabang Amuntai)
   6) Kas Mobil Pasar Binuang (Cabang Rantau)
   7) Kas Mobil Asam –Asam (Cabang Pelaihari)
   8) Kas Mobil Pasar Kamaratih Landasan Ulin (Cabang Banjarbaru)
   9) Kas Mobil IAIN Antasari, UNISKA (Cabang Syariah Banjarmasin)

4. Produk Produk Bank Kalsel Syariah

a. Produk Dana Pada Bank Kalsel Syariah

1) 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.

Keuntungan dari produk ini adalah :

a) Aman dan dijamin oleh Lemaga Penjamin Simpanan
b) Memperlancar dan memudahkan transaksi bisnis
c) Potensi memperoleh bonus.

Persyaratan untuk membuka rekening Giro iB *al-Amanah* yaitu :

(1) Perorangan

(a) Mengisi formulir pembukaan rekening
(b) Menunjukkan bukti identitas diri asli yang masih berlaku. (KTP/SIM/PASPOR)
(c) Menyetorkan setoran awal sebesar Rp. 250.000,-

(2) Perusahaan

(a) Mengisi formulir pembukaan rekening

(b) Menunjukkan bukti identitas diri asli yang masih berlaku. (KTP/SIM/PASPOR)

(c) Menunjukkan asli dan menyerahkan photocopy NPWP, SIUP, TDP, Akta pendirian perusahaan serta dokumen lainnya

(d) Menyetorkan setoran awal sebesar Rp. 500.000,-

b. Tabungan iB *Al-Barakah*

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

Akad yang dapat digunakan:

1) *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.
2) *Mudharabah* 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.

Keuntungan dari produk ini adalah ;

a) Aman dan dijamin Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

b) Biaya administrasi ringan

c) Bagi hasil yang kompetitif hingga 50% bagian.

d) Kartu ATM dapat diakses melalui BPD ATM, dan ATM Bersama yang ada di seluruh Indonesia 24 jam nonstop.

e) Fasilitas SMS *Banking,* M-ATM dan BPD *Net-Online* yang dapat digunakan di seluruh Indonesia.

Persyaratan untuk membuka rekening tabungan iB *Al-Barakah* adalah :

(1) Mengisi formulir pembukaan rekening

(2) Menunjukkan bukti identitas diri asli yang masih berlaku. (KTP/SIM/PASPOR)

(3) Menyetorkan setoran awal Rp. 50.000,-

c. Tabungan iB Pelajar

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

Keuntungan yang bias didapat dari produk ini adalah

1) Aman dan dijamin Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)

2) Biaya administrasi ringan

3) Bagi hasil yang kompetitif.

Persyaratan untuk membuka rekening tabungan iB Pelajar adalah:

1) Mengisi formulir pembukaan rekening
2) Menunjukkan Kartu Pelajar asli dan menyerahkan copy akte kelahiran
3) Menyetorkan setoran awal sebesar Rp. 5.000,-

d. Tabungan iB Haji *Ar-rahman*

Merupakan tabungan untuk memenuhi syarat dan jumlah ongkos naik haji (biaya penyelenggaraan ibadah haji) yang dikelola berdasarkan akad *Mudharabah Muthlaqah.*

Keuntungan yang didapat dari produk ini yaitu :

1) Aman dan dijamin Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
2) Bebas Biaya Administrasi
3) Sistem terhubung langsung dengan SISKOHAT
4) Fasilitas pembayaran zakat secara otomatis
5) Dapat disetorkan secara bertahap sesuai kemampuan

Persyaratan membuka Rekening Tabungan iB Haji *Ar-rahman* :

1) Mengisi formulir pembukaan rekening
2) Menunjukkan bukti identitas diri asli yang masih berlaku. (KTP/SIM/PASPOR)
3) Menyetorkan setoran awal sebesar Rp. 1.000.000,-

e. TabunganKu iB

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

Keuntungan TabunganKu iB:

1) Aman dan dijamin Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
2) Bebas biaya administrasi bulanan.
3) Potensi mendapatkan bonus.

Persyaratan menjadi nasabah TabunganKu iB adalah:

1) Mengisi formulir pembukaan rekening
2) Menyerahkan bukti identitas diri asli seperti (KTP/SIM/PASPOR)
3) Menyetorkan setoran awal Rp. 20.000,-

f. Deposito iB Mudharabah

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.

Keuntungan atau manfaat mempunyai deposito iB Mudharabah:

1) Aman dan dijamin Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
2) Bagi hasil yang kompetitif
3) Dapat diperpanjang secara otomatis pada saat jatuh tempo (ARO)
4) Dapat dijadikan agunan pembiayaan.

Persyaratan membuka rekening Deposito iB Mudharabah adalah:

1) Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan

2) Mengisi dan melengkapi Kartu Contoh Tanda Tangan

3) Menyetorkan setoran awal sesuai dengan ketentuan minimum Bank.

4) Bukti Identitas diri yaitu KTP/SIM/PASPOR.

5) Membayar Setoran Awal Minimum Rp. 3.000.000,-

6) Membayar Setoran Selanjutnya Rp. 1.000.000,-

Dengan Jangka Waktu : 1 Bulan, 3 Bulan, 6 Bulan, 12 Bulan

b. Produk Pembiayaan Pada Bank KalSel Syariah

1) Pembiayaan *Murabahah*

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).

Persyaratan dalam pembiayaan Murabahah yaitu:

a) Perorangan:

(1) Mengisi formulir permohonan pembiayaan

(2) Menyerahkan daftar penghasilan, slip gaji, SK Pengangkatan Pegawai (perorangan)

(3) Menunjukkan bukti identitas diri asli seperti (KTP/SIM/PASPOR).

(4) Menyerahkan agunan tambahan

b) Non Perorangan (Perusahaan/lembaga/instansi)

(1) Mengisi/membuat surat permohonan pembiayaan murabahah;
(2) Menyerahkan daftar penghasilan, pendapatan yang diperoleh rata-rata perbulan.
(3) Menyerahkan photocopy (KTP/SIM/PASPOR)
(4) Menyerahkan agunan tambahan.
(5) Menyerahkan photocopy dokumen perusahaan seperti: TDP, SIUP, SITU, NPWP, akta pendirian perusahaan serta dokumen lainnya.

Pembiayaan Murabahah terbagi atas beberapa jenis produk disesuaikan dengan penggunaannya yaitu:

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

Keuntungan :

(1) Memperoleh pinjaman dalam bentuk Asset/barang.
(2) Barang yang dibeli dapat dijadikan jaminan/agunan.
(3) Discount atau Bonus dari Supplier menjadi hak nasabah.
(4) Angsuran tetap.

Jangka Waktu : Minimal 3 bulan dan Maksimal 8 tahun

b) Murabahah Modal Kerja yaitu jual beli barang yang akan diperdagangkan kembali seperti jual beli barang kepada koperasi/BMT, jual barang konveksi untuk diperdagangkan dan sebagainya.

Keuntungan :

(1) Memperoleh tambahan pinjaman modal kerja dalam bentuk barang dagangan.
(2) Discount atau Bonus dari Supplier menjadi hak nasabah.
(3) Angsuran tetap.

Jangka Waktu : Minimal 3 bulan dan Maksimal 24 bulan

c) Murabahah Konsumtif yaitu jual beli barang keperluan rumah tangga yang bersifat konsumtif, seperti pembelian rumah, kendaraan untuk pribadi, alat rumah tangga dan sebagainya.

Keuntungan produk ini:

(1) Memperoleh pinjaman untuk keperluan rumah tangga.
(2) Barang yang dibeli dapat dijadikan agunan.
(3) Discout atau Bonus dari Supplier menjadi hak nasabah.
(4) Angsuran tetap.
(5) Harga beli ditambah keuntungan yang transparan sesuai kesepakatan.

Jangka Waktu : Minimal 3 bulan dan Maksimal 10 tahun

2) Pembiayaan *Musyarakah*

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.

Keuntungan yang bisa didapat :

a) Modal Usaha secara bersama antara Bank dengan Nasabah.
b) Bagi hasil berdasarkan pendapatan usaha sesuai dengan modal masing-masing.
c) Tatacara pengembalian dengan angsuran atau sekaligus.
d) Nisbah bagi hasil tetap.
e) Biaya Operasional dibebankan pada modal bersama.

Persyaratan :

a) Mengisi formulir permohonan pembiayaan.
b) Menyerahkan daftar penghasilan, pendapatan yang diperoleh rata-rata perbulan.
c) Menyerahkan photocopy KTP/SIM/PASPOR.
d) Menyerahkan agunan tambahan.
e) Copy Dokumen perusahaan seperti: TDP, SIUP, SITU, NPWP.

3) Pembiayaan *Mudharabah*

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.

Keuntungan yang bias didapat:

a) Modal usaha nasabah dibiayai 100% oleh Bank
b) Nisbah bagi hasil tetap.
c) Tatacara pengembalian dengan angsuran atau sekaligus.

Syarat-syaratnya adalah :

a) Mengisi formulir permohonan pembiayaan.
b) Menyerahkan daftar penghasilan, pendapatan yang diperoleh rata-rata perbulan.
c) Menyerahkan photocopy (KTP/SIM/PASPOR).
d) Menyerahkan agunan tambahan.
e) Menyerahkan photocopy dokumen perusahaan seperti: TDP, SIUP, SITU, NPWP, akta pendirian perusahaan serta dokumen lainnya.

Jangka Waktu : Maksimal 5 tahun.

4) Pembiayaan *Qardul Hasan*

Merupakan pinjaman dana kepada nasabah tanpa imbalan dengan hanya mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

Al-Qardhul Hasan ditujukan bagi orang yang tidak mampu (fakir dan/atau miskin) untuk modal usaha yang berkelanjutan.

Keuntungan dari pembiayaan ini yaitu :

a) Sumber pinjaman yang bersifat non komersial
b) Pinjaman yang diberikan tanpa imbalan dan hanya mengembalikan jumlah pokok yang diterima.
c) Sebagai Modal Usaha yang berkelanjutan.

Persyaratan *Al Qardul Hasan*:

a) Perorangan :

(1) Membuka Tabungan Wadiah Al-Barakah
(2) Mengisi formulir permohonan
(3) Menyerahkan photocopy KTP/SIM atau Kartu Identitas Diri lainnya.
(4) Surat Keterangan Berusaha (serendah-rendahnya Ketua RT)
(5) Tergolong Fakir dan/atau miskin dengan Surat Keterangan Tidak Mampu yang ditandatangani serendah-rendahnya Ketua RT.

b) Non Perorangan :

(1) Membuka Tabungan atau Giro Wadiah

(2) Mengisi formulir permohonan

(3) Menyerahkan dokumen usaha bersama atau struktur kepengurusan atau tanggung jawab.

(4) Menyerahkan data profil yang memuat rencana kerja dan pengembangannya, tenaga kerja yang diperlukan, estimasi kebutuhan modal baik yang bersumber dari modal sendiri maupun pinjaman.

(5) Menyerahkan daftar tenaga kerja/anggota beserta copy KTP dan Surat Keterangan Miskin.

(6) Bersedia menyerahkan agunan/jaminan.

Maksimal Pinjaman ntuk Perorangan Rp. 2.500.000,- dengan jangka waktu selama-lamanya 25 bulan. Untuk Non Perorangan Rp. 10.000.000,- diangsur tiap bulan selama-lamanya 25 bulan atau dibayar sekaligus untuk jangka waktu selama-lamanya 12 bulan.

5) Jajirah iB *Ar-Rahman*

Merupakan Talangan dana kepada nasabah untuk pelaksanaan kegiatan ibadah haji dan Umrah.

Produk ini digunakan bagi pengguna jasa/nasabah yang ingin:

a) Memperoleh Porsi Haji terlebih dahulu.
b) Perlunasan Biaya Perjalanan Ibadah Haji.
c) Mendapatkan Kafalah (Penjaminan Bank) kepada penyelenggara bahwa Bank akan membayar biaya ibadah haji dan umrah pada saat biaya perjalanan ibadah haji dan umrah ditetapkan
d) Memperoleh fasilitas BPIH Plus dari Biro Perjalanan/travel.
e) Memperoleh fasilitas Umrah dari Biro Perjalanan/travel.

Produk Jajirah iB *Ar-rahman* menggunakan 3 skema yaitu:

a) Skema *Al-Qardh* yaitu Talangan dana untuk memperoleh porsi Haji Reguler.
b) Skema *Kafalah* yaitu Penjaminan Bank kepada Penyelenggara untuk membayar biaya ibadah haji dan umrah pada saat Biaya Perjalanan Ibadah Haji ditetapkan.
c) Skema *Ijarah* yaitu Pembelian paket Haji dan atau Umrah dari penyelenggara oleh Bank yang dialih manfaatkan kepada Pengguna Jasa dengan sewa/ujrah.

Keuntungan dari produk ini

a) Memperoleh porsi haji lebih cepat.
b) Proses mudah dan fee/ujrah yang ringan.
c) Talangan dana yang variatif.

Persyaratan:

a) Mengisi formulir permohonan Jajirah iB ar-rahman
b) Copy KTP/SIM dan Kartu Keluarga
c) Menyerahkan Slip atau data sumber pembayaran
d) Surat Kuasa memotong gaji atau penghasilan lainnya
e) Menyetorkan dana minimal
f) Mengisi dan menyerahkan formulir dan dokumen yang dipersyaratkan Penyelenggara.

Jangka Waktu : 12 dan 24 bulan.

6) Gadai Emas iB *Ar-Rahman*

Merupakan produk pembiayaan Bank Kalsel dengan menggunakan akad *Al-Qardh*, Rahn dan Ijarah secara bersama dan merupakan satu kesatuan, yaitu pinjam meminjam dengan akad *Al-Qardh* dengan agunan penyerahan emas melalui akad rahn dan terhadap penyerahan emas tersebut nasabah dikenakan biaya pemeliharaan dan penyimpanan dengan akad ijarah. Emas yang dapat digadaikan yaitu emas batangan/lantakan, koin dan perhiasan. Keuntungan produk ini adalah :

a) Memperoleh dana tunai dengan proses Cepat dan Mudah
b) Jangka waktu bervariasi sesuai kebutuhan dan dapat diperpanjang
c) Biaya pemeliharaan yang kompetitif
d) Maksimum Pembiayaan sampai dengan 90% dari taksiran emas

e) Biaya pemeliharaan setelah jatuh tempo lebih ringan

Persyaratan:

a) Barang (emas) yang akan digadaikan

b) Copy KTP dan Kartu Keluarga

Jangka Waktu :

c) Kelipatan bulanan sekurang-kurangnya 1 bulan, selama-lamanya 6 bulan dan dapat diperpanjang sesuai kesepakatan.

d) Kelipatan 7 hari sekurang-kurangnya 14 hari, selama-lamanya 70 hari dan dapat diperpanjang sesuai kesepakatan.

e) Harga standar emas berdasarkan ketetapan Bank.

c. Produk Jasa Pada Bank KalSel Syariah

1) Surat Keterangan Bank dan Dukungan Bank

Surat Keterangan Bank 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 Merupakan surat pernyataan yang dikeluarkan Bank Kalsel Syariah untuk mendukung nasabah dalam pelaksanaan proyek jika

berdasarkan penilaian Bank Kalsel Syariah proyek tersebut layak. Keuntungan atau manfaat adanya produk ini :

a) Adanya support/dukungan dari Bank
b) Memberikan kemudahan dalam proses pelaksanaan pekerjaan

Persyaratan:

(1) Surat Keterangan Bank
   (a) Memiliki rekening Giro iB
   (b) Mengajukan permohonan tertulis dengan lengkap dan jelas baik jenis proyek maupun pekerjaannya dengan melampirkan Surat Undangan Lelang, Pengumuman Lelang.
(2) Surat Dukungan Bank
   (a) Memiliki rekening Giro iB
   (b) Mengajukan permohonan tertulis dengan lengkap dan jelas baik jenis proyek maupun pekerjaannya dengan melampirkan Surat Undangan Lelang, Pengumuman Lelang.

Tarif

a) Surat Keterangan Bank Rp. 50.000,-
b) Surat Dukungan Bank Rp. 75.000,-

2) 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 tertanggung (makful lahu) untuk memenuhi kewajiban pihak kedua (*Makful'anhu/ashil*).

Garansi Bank iB dalam implementasinya terdiri dari:

a) Jaminan Lelang Pekerjaan iB, adalah Garansi Bank yang diberikan dengan akad Kafalah dalam rangka mengikuti lelang pekerjaan.

b) Jaminan Pelaksanaan Pekerjaan iB, adalah Garansi Bank yang diberikan dengan akad Kafalah dalam rangka pelaksanaan pekerjaan.

c) Jaminan Uang Muka Pekerjaan iB, adalah Garansi Bank yang diberikan dengan akad Kafalah dalam rangka mendapatkan uang muka.

d) Jaminan Pemeliharaan Pekerjaan iB, adalah Garansi Bank yang diberikan dengan akad Kafalah dalam rangka pemeliharaan pekerjaan.

e) Jaminan Pembelian Barang Modal iB, adalah Garansi Bank yang diberikan dengan akad Kafalah dalam rangka pembelian barang modal.

Keuntungan dari produk ini :

a) Mendapatkan jaminan atas pemenuhan kewajiban atas suatu pekerjaan.

b) Memberikan kmudahan dalam proses pelaksanaan pekerjaan

Persyaratan:

a) Memiliki rekening Giro iB
b) Mengajukan permohonan tertulis dengan lengkap dan jelas baik jenis proyek maupun pekerjaannya dengan melampirkan Surat Undangan Lelang, Pengumuman Lelang.
c) Menyetorkan Setoran Jaminan sekurang-kurangnya 10% dari nilai jaminan yang diminta.
d) Meyerahkan jaminan tambahan Agunan yang marketabel dengan nilai sekurang-kurangnya sebesar nilai jaminan yang diminta.
e) Menyerahkan kesediaan seluruh penyaluran keuangan dan pengelolaan keuangan dilakukan melalui rekening giro pada Bank Kalsel Syariah.
f) Menanda tangani akad jaminan Bank.

7) 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:

a) Transfer iB antar Cabang, adalah kiriman uang yang dilakukan antara cabang baik antar cabang syariah maupun antara cabang syariah dengan cabang konvensional dengan menggunakan akad wakalah yang dilakukan dengan menggunakan paymen order (PO).
b) Transfer iB antar BPD, adalah kiriman uang yang dilakukan antara kantor cabang syariah dengan BPD lain dengan menggunakan akad wakalah yang diteruskan dengan menggunakan paymen order (PO).
c) Transfer iB antar Bank, adalah kiriman uang yang dilakukan antara kantor cabang syariah dengan Bank lain dengan menggunakan akad wakalah yang diteruskan dengan menggunakan paymen order (PO).
d) 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.

Keuntungan produk ini ialah :

(1) Transaksi Aman dan terjamin tanpa harus membawa uang tunai.
(2) Memudahkan nasabah dalam melakukan/menyelesaikan transaksi.

Persyaratan :

Dikenakan biaya atas jasa kliring sesuai ketentuan.

Dengan Tarif :

(1) LLG s.d 50 Jt Rp. 10.000,-
(2) LLG diatas Rp. 50 Jt Rp. 15.000,-

8) 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.

Keuntungan :

a) Transaksi Aman dan terjamin tanpa harus membawa uang tunai.
b) Proses transfer cepat.

Syarat:

a) Mengisi Slip Transfer
b) Dikenakan biaya jasa transfer RTGS sesuai ketentuan Bank.

5. Struktur Organisasi Bank Kalsel Syariah cabang Kandangan

Organisasi sebagai suatu fungsi manajemen yang pada dasarnya harus selalu ada pada setiap perusahaan, tanpa memandang besar kecilnya perusahaan atau bentuk badan usahanya. Tanpa adanya organisasi tidak mungkin perusahaan dapat berjalan dengan lancar untuk mencapai apa yang menjadi tujuannya, dengan kata lain perusahaan tidak akan jalan atau tidak bisa bergerak, sebab organisasi perusahaan ialah suatu kegiatan dari kelompok orang-orang yang bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan , dengan demikian organisasi adalah suatu alat bagi perusahaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

Seperti yang diungkapkan di atas, salah satu manajemen yang penting adalah organisasi. Mengorganisasikan berarti menentukan bagian-bagian mana yang diperlukan untuk mencapai suatu tujuan/hasil dan menentukan suatu kerja sama yang serasi diantara bagian-bagian itu.

Definisi organisasi itu sendiri adalah bentuk setiap perserikatan untuk mencapai tujuan bersama.[1]

Berdasarkan pengertian diatas dapat diketahui dalam suatu organisasi terdapat tiga ciri yang paling mendasar yaitu:

1. Adanya sekelompok orang.
2. Antar hubungan terjadi dalam suatu kerjasama yang harmonis.
3. Kerjasama didasarkan atas hak, kewajiban, dan tanggung jawab masing-masing orang untuk mencapai tujuan.

Kemudian dalam rangka memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja pelimpahan wewenang serta tanggung jawab dalam organisasi yang telah dibentuk maka biasanya akan disusun dan diatur dalam suatu kerangka atau organisasi yang disebut dengan struktur organisasi.

Adapun pengertian struktur organisasi adalah kerangka dan susunan perwujudan pola tetap, hubungan-hubungan diantara fungsi-fungsi, bagian-bagian,

[1] Manullang, *Pokok-Pokok Pembelanjaan Perusahaan*, (Yogyakarta: Liberty, 1996), h. 51

wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Setiap badan usaha selalu memiliki struktur organisasi yang bentuknya tergantung pada keadaan perusahaan dimana struktur organisasi tersebut akan diterapkan.

Mengorganisasi bukanlah hanya berarti menentukan faktor-faktor ekonomis yang diperlukan semata-mata melainkan juga bagaimana kerjasama yang harmonis antar para individu. Jadi suatu organisasi bagi suatu sistem manajemen yang penting adalah arti proses dari kerjasama antar manusia dengan manusia dan proses kerjasama antar manusia dengan alat-alat lainnya.

Pimpinan perusahaan tidak mungkin menjalankan aktivitas dan memecahkan persoalan-persoalan yang dihadapi tanpa dibantu oleh orang lain untuk mencapai tujuannya. Oleh karena itu untuk mencapai tujuan apa yang direncanakan, perlu adanya kerjasama yang baik dan harmonis antara pimpinan dengan karyawan dan antar karyawan, untuk lebih menunjang hal ini seorang pimpinan harus benar-benar mengerti dengan mendalam mengenai seluk bentuk organisasi dan persoalan pimpinan.

Pada Bank Kalsel Syariah cabang Kandangan sebagai tempat penelitian penulis juga terdapat struktur organisasi layaknya pada bank-bank lain. Struktur bank Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan secara lengkap terdapat pada lampiran.

B. Penyajian Data

Dalam penelitian ini telah dilaksanakan penyebaran kuesioner kepada 80 orang nasabah dari 3079 orang nasabah Bank Kalsel Syariah cabang Kandangan sejak pertama kali dibuka pada tahun 2005 sampai sekarang. Penyebaran kuesioner dilakukan pada nasabah di kantor Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan di Jalan Jend. Sudirman RT.4 Tibung Raya Kandangan Telepon (0517) 2228, faximile (0517) 23768.

1. Karakteristik Nasabah

Dari hasil Kuesioner dapat diketahui karakteristik para Nasabah agar dapat menggambarkan segmentasi dari para Nasabah. Informasi ini dapat menjadi masukan bagi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan dalam memperkirakan kebutuhan dan keinginan yang sesuai dengan karakterisitik respondennya, karena setiap karakteristik responden secara umum memiliki kekhasan serta tuntutan/kebutuhan tersendiri.

TABEL 4.2

PENGELOMPOKAN NASABAH BERDASARKAN JENIS KELAMIN

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Pria	46	57%
Wanita	34	43%
Total	**80**	**100%**

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Tabel di atas memperlihatkan sebagian besar nasabah yang diteliti berjenis kelamin pria dimana perbedaan diantara keduanya hanya terpaut 14 %. Hal ini dapat mengindikasikan bahwa baik pria maupun wanita memiliki kebutuhan yang relative sama terhadap lembaga keuangan. Hal tersebut dapat terjadi juga dengan pertimbangan pria memiliki tanggung jawab atas kesejahteraan dan masa depan keluarga. Di lain pihak, wanita memiliki kecenderungan bersikap konsumtif.

TABEL 4.3

PENGELOMPOKAN NASABAH BERDASARKAN USIA

Usia	Frekuensi	Persentase
< 17 tahun	0	0 %
17-25 tahun	24	30 %
26-35 tahun	37	46 %
36-45 tahun	15	19 %
> 45 tahun	4	5 %
Total	80	100%

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Tabel di atas menunjukkan bahwa mayoritas responden Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan tergolong usia produktif. Memasuki usia tersebut seorang individu dituntut untuk memikirkan masa depan dan tujuan hidup dengan lebih terfokus sehingga mereka akan lebih cermat dalam mengatur alokasi keuangan.

TABEL 4.4

PENGELOMPOKAN NASABAH BERDASARKAN PENDIDIKAN FORMAL

Pendidikan Formal	Frekuensi	Persentase
SD/Sederajat	0	0%
SMP/Sederajat	0	0%
SMU/Sederajat	26	32%
Diploma/Sarjana	51	64%
Magister (S2)	3	4%
Doktoral (S3)	0	0%
Total	80	100%

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Sebagian besar nasabah yang diteliti berlatar belakang pendidikan yang cukup tinggi. Bahkan lebih dari setengah sample yang diperoleh berpendidikan formal akhir Diploma/Sarjana. Kondisi pendidikan ini berpengaruh terhadap pola pikir dan perilaku serta pengetahuan nasabah. Pendidikan yang tinggi membuka peluang bagi responden untuk menjadi nasabah berdasarkan motivasi kesadaran akan urgensi perbankan syariah bagi kepentingan duniawi dan akhirat mereka.

TABEL 4.5

PENGELOMPOKAN NASABAH BERDASARKAN PEKERJAAN

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
Pelajar/Mahasiswa	4	5 %
Wiraswasta	31	39%
Pegawai Negeri/Swasta	43	54%
Pensiunan	2	2%
Total	**80**	**100%**

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Sebesar 54 % nasabah berprofesi sebagai pegawai negeri atau pegawai swasta. Dimana seorang pegawai biasanya telah memiliki kemandirian dan kedewasaan berpikir. Hal ini mendorong mereka untuk menggunakan jasa perbankan sebagai solusi alternative untuk memudahkan lalu lintas pembayaran.

TABEL 4.6

PENGELOMPOKAN NASABAH BERDASARKAN PENGHASILAN/BULAN

Penghasilan/Bulan	Frekuensi	Persentase
< Rp 500.000	0	0%
Rp 501.000 - Rp 1.000.000	6	7%
Rp 1.001.000 - Rp 1.500.000	18	23%
Rp 1.501.000 - Rp 2.000.000	12	15%
Rp 2.001.000 – Rp 2.500.000	24	30%
> Rp 2.500.000	20	25%
Total	**80**	**100%**

Rata-rata pendapatan perbulan responden berkisar Rp 501.000 – Rp 2.500.000. Hal ini dapat dipandang bahwa mayoritas nasabah tergolong berpenghasilan menengah ke atas. Informasi ini diperlukan bagi pihak bank guna merumuskan produk atau layanan perbankan yang sesuai dengan tingkat penghasilan target pasarnya.

TABEL 4.7

PENGELOMPOKAN NASABAH BERDASARKAN SUMBER INFORMASI

Sumber Informasi	Frekuensi	Persentase
Keluarga/Teman	43	54%
Media elektronik/cetak	4	5%
Brosur/Pamflet/Buku	21	26%
Lain-lain	12	15%

Total	**80**	**100%**

Sebesar 54 % nasabah mendapatkan informasi mengenai keberadaan perusahaan dan produk yang ditawarkannya berasal dari keluarga atau kerabat. Hal ini menggambarkan adanya *word of mouth* sebagaimana salah satu karakter konsumen bahwasanya mereka kerap menerima opini dari orang lain. Dalam kaitannya dengan kategori produk berupa jasa perbankan, nasabah akan lebih berhati-hati dalam menentukan pilihannya mengingat resikonya yang cukup tinggi. Untuk menambah keyakinan atas keamanan dananya, nasabah akan mencari informasi dari pihak terpercaya yang pernah memanfaatkan atau mengetahui informasi mengenai produk perbankan syariah.

TABEL 4.8

PENGELOMPOKAN NASABAH BERDASARKAN LAMANYA MENJADI NASABAH

Lamanya Menjadi Nasabah	Frekuensi	Persentase
< 1 tahun	23	29%
1-3 tahun	39	49%
3-5 tahun	18	22%
> 5 tahun	0	0%
Total	**80**	**100%**

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Sebagian besar responden adalah nasabah yang lama, karena mereka sebagian besar dari mereka telah menjadi nasabah Bank KalSel cabang Kandangan selama 1-

3 tahun yaitu sebanyak 49%. Serta ada sebanyak 22% responden yang menjadi nasabah selama 3-5 tahun. Waktu yang cukup lama bagi konsumen perbankan untuk mempertahankan statusnya sebagai nasabah. Angka tersebut dapat menggambarkan loyalitas nasabah terhadap tingkat kepercayaan maupun kualitas pelayanan yang diberikan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Dari tabel diatas juga memperlihatkan 22 % nasabah baru, hal ini menunjukkan bahwa perkembangan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan mengalami kemajuan beberapa tahun terakhir ini terlebih pasca fatwa MUI yang menimbulkan banyak pro dan kontra seputar diharamkannya bunga bank.

TABEL 4.9

PENGELOMPOKAN NASABAH BERDASARKAN STATUSNYA SEBAGAI NASABAH DI BANK LAIN

Menjadi Nasabah di Bank lain	**Frekuensi**	**Persentase**
Tidak	33	42%
Ya	47	58%
Total	**80**	**100%**

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Tabel di atas menunjukkan 58% responden memiliki rekening tabungan di Bank selain Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Hal yang melatarbelakanginya

antara lain karena adanya pertumbuhan sektor perbankan yang cepat disamping kemungkinan besar responden sudah terlebih dahulu menjadi nasabah bank lain.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Terhadap Keputusannya Menjadi Nasabah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan

TABEL 4.10

PENGETAHUAN MASYARAKAT MENGENAI KERAGAMAN PRODUK DAN KEPUTUSANNYA MENJADI NASABAH

Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	%		Frekuensi	%
Sangat Mengetahui	4	5	Sangat Menentukan Keputusan	11	14
Mengetahui	25	31	Menentukan Keputusan	23	29
Kurang Mengetahui	39	49	Kurang Menentukan Keputusan	43	53
Tidak Mengetahui	12	15	Tidak Menentukan Keputusan	3	4

Bobot Penilaian	Pengetahuan Masyarakat		Bobot Penilaian	Keputusan Menjadi Nasabah	
	Frekuensi	%		Frekuensi	%
Sangat Tidak Mengetahui	0	0	Sangat Tidak Menentukan Keputusan	0	0
Total	**80**	**100**	**Total**	**80**	**100**

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Tabel 4.10 menunjukkan 60 % responden menyatakan “kurang mengetahui” mengenai keragaman produk dan jasa Bank KalSel Syariah, artinya mereka tidak memahami secara jelas variasi produk perbankan yang meliputi produk pendanaan, pembiayaan, dan jasa perbankan disertai dengan prinsip-prinsip syariah yang menjadi landasan operasionalnya, bahkan 11 % diantaranya menyatakan “tidak mengetahui”. Namun disisi lain 24 % responden menyatakan “mengetahui” hanya 5 % responden yang tergolong “sangat mengetahui”.

Berdasarkan tabel di atas, masyarakat menjadikan variabel pengetahuan keragaman produk ini sebagai faktor yang “kurang menentukan” keputusannya untuk menjadi Nasabah dengan persentase sebesar 53 %. 29 % lainnya menyatakan “menentukan” dan 14 % ”sangat menentukan” keputusannya.

TABEL 4.11

PENGETAHUAN MASYARAKAT MENGENAI KUALITAS PRODUK DAN KEPUTUSANNYA MENJADI NASABAH

Bobot Penilaian	Pengetahuan Masyarakat		Bobot Penilaian	Keputusan Menjadi Nasabah	
	Frekuensi	%		Frekuensi	%
Sangat Mengetahui	6	8	Sangat Menentukan Keputusan	15	19
Mengetahui	29	36	Menentukan Keputusan	43	54
Kurang Mengetahui	36	45	Kurang Menentukan Keputusan	19	23
Tidak Mengetahui	9	11	Tidak Menentukan Keputusan	3	4
Sangat Tidak Mengetahui	0	0	Sangat Tidak Menentukan Keputusan	0	0
Total	**80**	**100**	**Total**	**80**	**100**

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Tabel di atas memperlihatkan bahwa hanya ada 8% responden yang menyatakan “sangat mengetahui” dan hampir dari setengah nasabah dari total sampel responden yakni sebesar 45 % menyatakan “kurang mengetahui”. Selain itu, 36 % “mengetahui” dan 11 % menjawab “tidak mengetahui” mengenai kualitas dari Produk yang ditawarkan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

Dari sisi keputusan masyarakat ternyata mayoritas nasabah menjadikan variabel kualitas produk sebagai faktor yang “menentukan” keputusannya untuk menjadi Nasabah yakni sebesar 54 %, disamping 23 % “kurang menentukan’ dan 19 % “sangat menentukan” keputusan dan minoritas responden yakni dengan presentase 4% menyatakan “tidak menentukan keputusan”.

TABEL 4.12
PENGETAHUAN MASYARAKAT MENGENAI KEHANDALAN PRINSIP BAGI HASIL DAN KEPUTUSANNYA MENJADI NASABAH

Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Sangat Mengetahui	10	12	Sangat Menentukan Keputusan	33	41
Mengetahui	34	42	Menentukan Keputusan	33	41
Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Tidak Mengetahui	9	12	Tidak Menentukan Keputusan	0	0
Sangat Tidak Mengetahui	0	0	Sangat Tidak Menentukan Keputusan	0	0
Total	**80**	**100**	**Total**	**80**	**100**

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Tabel 4.12 menunjukkan ada 12% responden yang mengaku “sangat mengetahui” dan 42 % responden yang menjawab “mengetahui”, serta 34 %

menyatakan “kurang mengetahui” kehandalan Bagi hasil. Namun ada pula responden yang menyatakan “tidak mengetahui” yaitu dengan presentase 12%. Dilihat dari sisi pengambilan keputusan terdapat komposisi yang berimbang antara Nasabah yang menyatakan “sangat menentukan” dan ”menentukan” keputusannya untuk menjadi nasabah Bank Kalsel Syariah dengan komposisi 41 % dari total responden. Dan hanya ada 14 orang dengan presentase 18% yang berpendapat bahwa system bagi hasil faktor yang kurang menentukan.

TABEL 4.13
PENGETAHUAN MASYARAKAT MENGENAI CIRI KHAS ISLAMI DAN KEPUTUSANNYA MENJADI NASABAH

Bobot Penilaian	Pengetahuan Masyarakat		Bobot Penilaian	Keputusan Menjadi Nasabah	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Sangat Mengetahui	23	29	Sangat Menentukan Keputusan	52	65
Mengetahui	44	55	Menentukan Keputusan	24	30
Kurang Mengetahui	12	15	Kurang Menentukan Keputusan	4	5
Tidak Mengetahui	1	1	Tidak Menentukan Keputusan	0	0
Sangat Tidak Mengetahui	0	0	Sangat Tidak Menentukan Keputusan	0	0
Total	**80**	**100**	**Total**	**80**	**100**

Tabel 4.13 memperlihatkan 55 % responden “mengetahui” dan 29 % “sangat mengetahui” ciri khas Islami yang melekat sebagai salah satu karakter Bank Kalsel Syariah. Nasabah dinilai mengetahui nuansa Islami yang meliputi tampilan fisik

maupun tampilan non fisik sebagai salah satu bentuk layanan yang diberikan oleh pihak bank. Ada Sebesar 65 % responden menyatakan variabel ini elemen yang “sangat menentukan” keputusan mereka menjadi nasabah di Bank Kalsel Syariah cabang Kandangan

TABEL 4.14
PENGETAHUAN MASYARAKAT MENGENAI KEMUDAHAN PROSEDUR PEMBUKAAN REKENING & PROSES TRANSAKSI DAN KEPUTUSANNYA MENJADI NASABAH

Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Sangat Mengetahui	10	12	Sangat Menentukan Keputusan	14	18
Mengetahui	43	54	Menentukan Keputusan	37	46
Kurang Mengetahui	20	25	Kurang Menentukan Keputusan	18	22
Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Tidak Mengetahui	7	9	Tidak Menentukan Keputusan	11	14
Sangat Tidak Mengetahui	0	0	Sangat Tidak Menentukan Keputusan	0	0
Total	**80**	**100**	**Total**	**100**	**100**

Penelitian menunjukkan bahwa responden ”mengetahui” prosedur pembukaan rekening dan proses transaksi sebesar 54 % khususnya transaksi yang terkait dengan Nasabah pihak ketiga yakni penarikan dan penyetoran Tabungan yang terbilang mudah. 12 % Nasabah menyatakan “sangat mengetahui” dan 25 % “kurang mengetahui” kemudahan prosedur pembukaan rekening dan proses transaksi.

Penilaian keputusan masyarakat menunjukkan 46 % “menentukan” dan 22 % “kurang menentukan” keputusannya menjadi Nasabah. Sehingga faktor kemudahan prosedur pembukaan transaksi dan proses transaksi ini harus terus diupayakan perusahaan

TABEL 4.15

PENGETAHUAN MASYARAKAT MENGENAI JAMINAN KEAMANAN DANA DAN KEPUTUSANNYA MENJADI NASABAH

Bobot Penilaian	Pengetahuan Masyarakat		Bobot Penilaian	Keputusan Menjadi Nasabah	
	Frekuensi	%		Frekuensi	%
Sangat Mengetahui	10	11	Sangat Menentukan Keputusan	41	51
Mengetahui	39	52	Menentukan Keputusan	27	34
Kurang Mengetahui	26	34	Kurang Menentukan Keputusan	11	14
Tidak Mengetahui	5	3	Tidak Menentukan Keputusan	1	1
Sangat Tidak Mengetahui	0	0	Sangat Tidak Menentukan Keputusan	0	0
Total	**80**	**100**	**Total**	**80**	**100**

Tabel 4.15 menunjukkan 52 % responden “mengetahui” adanya jaminan keamanan yang diberikan olah pihak Bank. Begitu juga dari sisi pengambilan

keputusan nasabah menyatakan hal ini sebagai variabel yang "sangat menentukan" keputusannya yakni 51 % responden.

TABEL 4.16

PENGETAHUAN MASYARAKAT MENGENAI KETERSEDIAAN SARANA INFORMASI DAN KEPUTUSANNYA MENJADI NASABAH

Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Sangat Mengetahui	3	4	Sangat Menentukan Keputusan	20	25
Mengetahui	27	34	Menentukan Keputusan	32	40
Kurang Mengetahui	41	51	Kurang Menentukan Keputusan	18	23
Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Tidak	9	11	Tidak	5	6

Mengetahui			Menentukan Keputusan		
Sangat Tidak Mengetahui	0	0	Sangat Tidak Menentukan Keputusan	5	6
Total	80	100	Total	80	100

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Hasil penelitian menunjukkan 51 % responden "kurang mengetahui" ketersediaan sarana informasi. Di sisi lain, 34 % lainnya menjawab "mengetahui" sarana informasi yang disediakan oleh pihak Bank.

Sebanyak 40 % nasabah menjadikan hal tersebut sebagai faktor yang "menentukan" dan komposisi yang sama yakni sebesar 25 % menyatakan "sangat menentukan" dan 21 % "kurang menentukan" keputusannya menjadi nasabah.

TABEL 4.17

PENGETAHUAN NILAI KEPUASAN PRODUK TERHADAP PENINGKATAN KESADARAN MENUMBUHKAN NILAI-NILAI ISLAM

DAN KEPUTUSANNYA MENJADI NASABAH

Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Sangat Mengetahui	28	35	Sangat Menentukan Keputusan	44	55
Mengetahui	38	47	Menentukan Keputusan	23	29
Kurang Mengetahui	11	14	Kurang Menentukan Keputusan	9	11
Tidak Mengetahui	3	4	Tidak Menentukan Keputusan	4	5
Sangat Tidak Mengetahui	0	0	Sangat Tidak Menentukan Keputusan	0	0
Total	**80**	**100**	**Total**	**80**	**100**

Tabel 4.18 menunjukkan 47 % responden menjawab “mengetahui” dan 35 % “sangat mengetahui” mengenai nilai kepuasan yang akan diperoleh dari penggunaan produk Bank Syariah.

Di sisi lain hal ini mempengaruhi keputusan responden sebanyak 29 % dari mereka menyatakan "menentukan" dan 55 % "sangat menentukan" keputusannya menjadi Nasabah.

TABEL 4.18
PENGETAHUAN NILAI KEPUASAN PRODUK TERHADAP KETENANGAN LAHIR & BATIN YANG DIRASAKAN MASYARAKAT DAN KEPUTUSANNYA MENJADI NASABAH

Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Sangat Mengetahui	40	50	Sangat Menentukan Keputusan	43	54
Mengetahui	31	39	Menentukan Keputusan	21	26
Kurang Mengetahui	6	7	Kurang Menentukan Keputusan	9	11
Bobot Penilaian	**Pengetahuan Masyarakat**		**Bobot Penilaian**	**Keputusan Menjadi Nasabah**	
	Frekuensi	**%**		**Frekuensi**	**%**
Tidak	3	4	Tidak	4	5

Mengetahui			Menentukan Keputusan		
Sangat Tidak Mengetahui	0	0	Sangat Tidak Menentukan Keputusan	3	4
Total	**80**	**100**		**80**	**100**

Sumber : Data kuesioner yang telah diolah

Hasil penelitian berdasarkan nilai kepuasan produk menunjukkan responden sebanyak 50 % menjawab "sangat mengetahui" dan 39 % "mengetahui" bahwa produk Bank Kalsel Syariah akan memberikan ketenangan lahir dan batin.

Dilihat dari sisi pengambilan keputusan, responden sebesar 54 % menyatakan variabel ini "sangat menentukan" keputusannya menjadi nasabah.

C. Analisa Data

Dari hasil penyajian data diatas maka dapat dilakukan analisis terhadap foktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat terhadap keputusannya menjadi nasabah Bank Kalsel Syariah cabang Kandangan adalah sebagai berikut :

1. Faktor Pengetahuan Masyarakat Mengenai Keragaman Produk dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Dari hasil penyajian data diatas dapat dilihat bahwa kebanyakan masyarakat kurang mengetahui keragaman produk yang ada di Bank Kalsel Syariah cabang Kandangan, Hal ini sangat dimaklumi karena memang pada kenyataannya banyak sebagian masyarakat termasuk Nasabah Bank Syariah itu sendiri yang belum paham mengenai Mekanisme Operasionalisasi Bank Syariah. Mereka hanya sebatas mengetahui dari sisi kehalalannya yang terbebas dari Riba.

Produk-produk yang ada di Bank Kalsel Syariah seperti yang telah dijelaskan pada poin sebelumnya mengenai produk dan jasa yang terdapat pada Bank Kalsel Syariah cukup memenuhi kebutuhan nasabah. Produk yang tersedia mulai dari Giro Syariah, Tabungan Syariah ,Tabungan Deposito sampai dengan Tabungan Haji semua tersedia dengan prinsip yang sudah ditetapkan oleh pihak Bank. Produk yang paling banyak di gunakan oleh nasabah adalah produk yang berjenis Tabungan.

Keragaman produk yang dimiliki Bank Kalsel Syariah akan memberikan alternatif kepada nasabah memilih variasi produk yang sesuai kebutuhan dan keinginan nasabah. Selain itu perusahaan juga dituntut untuk melakukan ekspansi dalam menciptakan inovasi produk yang bisa menyaingi produk-produk pada bank konvensional.

2. Faktor Pengetahuan Masyarakat Mengenai Kualitas Produk dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Dari tabel 4.11. dapat dilihat bahwa hanya sebagaian besar masyarakat cenderung kurang mengetahui bahkan ada yang tidak mengetahui kualitas produk dari Bank KalSel Syariah. Namun beda halnya dengan keputusan Nasabah sebagian besar dari masyarakat menganggap bahwa kualiatas merupakan Faktor yang paling menentukan, hal ini menggambarkan bahwa walaupun Nasabah mayoritas kurang mengetahui mengenai kualitas produk Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan namun mereka menjadikan variabel ini sebagai salah satu faktor penentu keputusannya.

Adapun kualitas tersebut dapat diukur dari keunggulan Bank Syariah dibanding dengan Bank Konvensional sebagai berikut :

Bank Syariah

a) Investasi dan penghimpunan dana yang halal saja
b) Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli atau sewa
c) Profit dan falah oriented
d) Hubungan dengan nasabah dalam bentuk kemitraan
e) Penghimpunan dan penyaluran sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional (*non operational*) dan Dewan Pengawas Syariah (*operational*)
f) Bank Syariah memberi keuntungan kepada deposan dengan pendekatan LDR (*Loan to Deposit Ratio*) yaitu mempertimbangkan rasio antara dana pihak ketiga dengan pembiayaan yang diberikan.

g) Dalam perbankan syariah LDR bukan saja mencerminkan keseimbangan tetapi juga keadilan, karena bank benar-benar membagikan hasil riil dari dunia usaha (*loan*) kepada penabung (*deposit*).

Bank Konvensional

a) Investasi yang halal dan haram
b) Memakai perangkat bunga
c) Profit oriented
d) Hubungan dengan nasabah adalah hubungan debitor-kreditor
e) Tidak terdapat dewan sejenis
f) Semua bunga yang diberikan kepada deposan menjadi beban biaya langsung.
g) Tanpa memperhitungkan berapa pendapatan yang dapat dihasilkan dari dana yang dihimpun.
h) Konsekuensinya, bank harus menambahi bila bunga dari peminjam ternyata lebih kecil dibandingkan dengan kewajiban bunga kepada deposan. Hal ini terkenal dengan istilah *negative spread*

3. Faktor Pengetahuan Masyarakat Mengenai Kehandalan Prinsip Bagi Hasil dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Sebagaian besar masyarakat mengaku mengetahui bahkan ada yang mengaku sangat mengetahui kehandalan dari prinsip bagi hasil pada Bank Syariah. Sistem Bagi

Hasil merupakan suatu konsep dimana pembagian kuntungan yang akan diterima oleh nasabah sangat tergantung pada keuntungan ataupun kerugian yang diperoleh Bank dan besarnya simpanan dana nasabah. Semakin besar keuntungan yang diperoleh Bank Syariah maka semakin besar keuntungan yang akan diterima nasabahnya. Konsep bagi hasil akan lebih menjamin keadilan antara pihak bank dengan nasabah serta adanya kemungkinan bagi nasabah memperoleh keuntungan yang lebih besar dari tingkat suku bunga bank.

Adapun kehandalan prinsip Bagi Hasil dapat didefinisikan sebagai berikut :

Bunga	Bagi Hasil
a. Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung	a. Penentuan besarnya rasio/ nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi
b. Besarnya presentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan	b.Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada keuntungan yang diperoleh
c. Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi	c. Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian ditanggung bersama oleh kedua pihak
d. Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang booming	d. Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.
e. Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama termasuk Islam	e. Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.

Pada penentuan keputusan diperoleh data bahwa sebanyak 82 % masyarakat mengaku bahwa system bagi hasil merupakan faktor yang menentukan dan sangat menentukan, keputusan mereka untuk menjadi Nasabah Bank Kalsel Syariah. Hal ini terjadi karena bagi hasil merupakan komponen utama yang memotivasi seseorang dalam memilih jasa perbankan syariah karena dari sinilah bermuara landasan Syariah dan yang membedakan secara jelas dengan perbankan konvensional.

4. Faktor Pengetahuan Masyarakat Mengenai Ciri Khas Islami dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Dari tabel 4.14 dapat dilihat bahwa lebih dari 50% responden mengetahui cirri khas Islami pada Bank Kalsel Syariah. Bank Kalsel Syariah merupakan bank yang menjalankan operasionalnya berdasarkan prinsip Syariah berusaha untuk menerapkan nuansa Islami dalam segala kegiatannya termasuk dalam tampilan fisik bank seperti interior ruangan yang bernuansa Islami, busana yang dikenakan karyawannya (karyawan wanita diharuskan memakai Jilbab), tersedianya Buletin keislaman sebagai bahan bacaan pengunjung. Perusahaan harus memperhatikan atribut ini mengingat mayoritas nasabah beragama Islam . Ciri khas Islami lainnya dapat dilihat dari tampilan non fisik perusahaan seperti budaya yang ditanamkan Bank Kalsel Syariah, Akad yang dilakukan dalam bertransaksi.

Hal ini disamping untuk menerapkan ajaran Islam secara keseluruhan dalam kehidupan sehari-hari juga untuk meyakinkan dan menanamkan kepercayaan kepada masyarakat bahwa Bank Kalsel Syariah berusaha sedapat mungkin menerapkan ajaran atau syariah Islam dalam segala aktivitasnya.

Dan cirri khas islami ini merupakan faktor yang sangat menentukan keputusan masyarakat menjadi nasabah, karena memang hal ini lah yang merupakan daya tarik tersendiri jika dibandingkan dengan Bank Konvensional. Melihat presantase pada tabel 4.14 ini Bank Kalsel Syariah dinilai telah cukup baik menanamkan image perusahaan sebagai sebagai bank yang tidak hanya menjalankan operasional

berdasarkan prinsip Syariah tetapi juga memperlihatkannya dalam bentuk tampilan lahiriah dan penuansaan non fisik.perusahaan juga harus terus mempertahankan aspek ini guna merebut pangsa pasar Bank Syariah.

5. Faktor Pengetahuan Masyarakat Mengenai Kemudahan Prosedur Pembukaan Rekening & Proses Transaksi dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Sebagain besar masyarakat mengatahui kemudahan prosuder pembukaan Rekening dan proses transaksi pada Bank Kalsel Syariah, namun hal ini bukan lah faktor yang paling banyak menentukan keputusan Masyarakat menjadi nasabah.

Adapun persyaratan untuk menjadi nasabah tabungan Bank Kalsel Syariah yaitu dengan menyerahkan fotokopi KTP/SIM/Paspor atau identitas diri lainnya, mengisi dan menandatangi Formulir permohonan pembukaan rekening, dan menyerahkan setoran awal sebesar Rp 50.000,00. Begitupun dengan proses transaksi berupa penyetoran dan penarikan tabungan dapat dilakukan setiap jam kerja di kantor Bank KalSel Syariah, setiap transaksi disertai slip yang telah disediakan oleh pihak Bank, nasabah tinggal mengisi lembaran tersebut dan langsung menyerahkan kepada Teller.

Pengetahuan akan kemudahan mekanisme pembukaan rekening dan proses transaksi semakin dibutuhkan karena masyarakat di era modern kini terbiasa dengan segala hal yang serba instant, cepat, dan praktis. Dengan kemudahan tersebut, Nasabah dapat menghemat waktu dan tenaganya untuk mengerjakan aktivitas lain.

6. Faktor Pengetahuan Masyarakat Mengenai Jaminan Keamanan Dana dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Pada Tabel 4.15 dapat kita lihat bahwa mereka mengetahui mengenai jaminan keamanan dana dan hal tersebut juga sangat mempengaruhi keputusannya menjadi nasabah, hal inidapat dilihat dari presentase masyarakat yang mencapai 85 %.

Hal ini logis mengingat produk perbankan mendatangkan resiko baik menyangkut keamanan diri dan dana serta kerahasiaan jaminan keamanan membuat nasabah nyaman dan bebas dari keraguan untuk bertransaksi dengan Bank Kalsel Syariah. Selain itu, nasabah juga merasakan keamanan yang lebih ketika menabung pada Bank Kalsel Syariah dikarenakan adanya struktur DPS (Dewan Pengawas Syariah) yang berfungsi mengarahkan operasional bank Syariah sesuai prinsip Syariah. Sehingga pengawasan terhadap Bank Syariah dilakukan dari dua aspek yaitu aspek Operasional dan aspek Syariah.

Penilaian yang diberikan responden dapat dimaknai bahwa kinerja keamanan pada tabungan dan Sistem Syariah yang ditawarkan Bank Kalsel Syariah baik jika kita melihat korelasi dari sisi pengetahuan masyarakat dengan keputusan yang diambilnya. Hal ini bisa terjadi dikarenakan nasabah sangat percaya akan sistem Syariah yang ditawarkan perusahaan. Dengan label Syariahnya, Bank Kalsel Syariah bisa menjanjikan kepada Nasabahnya bahwa keamanan produk tabungan dan sistem Syariah yang dijalankan dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan.

7. Faktor Pengetahuan Masyarakat Mengenai Ketersediaan Sarana Informasi dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Hanya sebagian kecil responden yang sangat mengetahui sarana informasi yang disediakan oleh Bank BPD kalsel, sebagian besar dari mereka kurang mangetahui sarana informasi tersebut, namun hal ini bukan berarti menjadikan faktor yang kurang menentukan tetapi hal ini menjadi faktor yang menentukan keputusan masyarakat menjadi nasabah.

Sarana informasi tersebut meliputi media informasi mengenai Produk, khususnya sebagai alat pendukung transaksi seperti : Brosur dan Buletin mengenai produk-produk Bank Kalsel Syariah, Nisbah, bagi hasil, nilai tukar rupiah (kurs), serta ketersediaan formulir transaksi.

Sarana informasi merupakan faktor yang harus diperhitungkan sebagai salah satu media yang efektif untuk memberikan kejelasan khususnya mengenai produk yang ditawarkan perusahaan sekaligus sebagai berfungsi sebagai sarana edukasi bagi konsumen perbankan. Melihat mayoritas persentase di atas, dalam penyampaian informasi, Bank Kalsel Syariah diupayakan terus berusaha agar nasabahnya memperoleh kemudahan dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan.

8. Faktor Pengetahuan Nilai Kepuasan Produk Terhadap Peningkatan Kesadaran Menumbuhkan Nilai-Nilai Islam dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Mayoritas masyarakat Mereka mengetahui bahwa dengan menjadi nasabah pada Bank Syariah akan meningkatkan kesadaran dalam menumbuhkan nilai-nilai Islam. Sebagaimana diketahui bahwa Islam sebagai agama yang menyeluruh dan

universal, mengatur dengan sempurna tata cara kehidupan meliputi seluruh sendi kehidupan, termasuk aspek Ekonomi Islam. Salah satu sarana dalam mengimplementasikan ekonomi berbasis Syariah ini adalah melalui Lembaga Keuangan diantaranya Perbankan Syariah.

Hasil penelitian ini memperlihatkan ketika nilai religius diusung ternyata mayoritas responden menjadikan variabel ini sebagai faktor yang cukup dominan untuk menabung di Bank Kalsel Syariah

9. Faktor Pengetahuan Nilai Kepuasan Produk Terhadap Ketenangan Lahir & Batin yang Dirasakan Masyarakat dan Keputusannya Menjadi Nasabah

Dari hasil penyajian data dapat dilihat bahwa pengetahuan masyarakat terhadap nilai kepuasan produk terhadap ketenangan lahir dan datin, serta keputusannya menjadi nasabah mempunyai presantase yang hamper sama. Dengan menjadi Nasabah bank syariah maka akan terhindar dari riba yang selama ini menjadi prokontra mengenai simpang siur keharaman bunga. Masyarakat yang menggunakan jasa Bank Syariah karena pertimbangan nilai kepuasan ini biasanya termotivasi oleh faktor keyakinan (*pious moslem*). Masyarakat menganggap bahwa dengan menggunakan jasa Bank Syariah dapat terhindar dari keragu-raguan tentang masalah halal atau haram nya Bunga Bank dan kegiatan investasi dana yang dimiliki tidak ditempatkan pada kegiatan usaha yang non-halal dan merusak moral, dimana pada Bank Konvensional tidak ada jaminan akan hal tersebut.

Karena pada dasarnya unsur Bunga merupakan hal yang amat dihindari Nasabah sehingga logis kiranya nasabah mengutamakan faktor kehalalan dan keberkahan sebagai penentu keputusannya. Persentase ini sekaligus menjadi refleksi bahwa unsur tersebut merupakan variabel yang signifikan yang memotivasi seseorang untuk menabung di Bank Kalsel Syariah.