BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN LAPORAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Letak Geografis Kota Banjarmasin

Kota Banjarmasin terletak pada 3°15' sampai 3°22' Lintang Selatan dan 114°32' Bujur Timur, ketinggian tanah asli berada pada 0,16 m di bawah permukaan laut dan hampir seluruh wilayah digenangi air pada saat pasang. Kota Banjarmasin berlokasi daerah kuala sungai Martapura yang bermuara pada sisi timur Sungai Barito. Letak Kota Banjarmasin nyaris di tengah-tengah Indonesia.

Kota ini terletak di tepian timur sungai Barito dan dibelah oleh Sungai Martapura yang berhulu di Pegunungan Meratus. Kota Banjarmasin dipengaruhi oleh pasang surut air laut Jawa, sehingga berpengaruh kepada drainase kota dan memberikan ciri khas tersendiri terhadap kehidupan masyarakat, terutama pemanfaatan sungai sebagai salah satu prasarana transportasi air, pariwisata, perikanan dan perdagangan.

Menurut data statistik 2001 dari seluruh luas wilayah Kota Banjarmasin yang kurang lebih 98,46 km² ini dapat dipersentasikan bahwa peruntukan tanah saat sekarang adalah lahan tanah pertanian 3.111,9 ha, perindustrian 278,6 ha, jasa 443,4 ha, pemukiman adalah 3.029,3 ha dan lahan perusahaan seluas 336,8 ha. Perubahan dan perkembangan wilayah

terus terjadi seiring dengan pertambahan kepadatan penduduk dan kemajuan tingkat pendidikan serta penguasaan ilmu pengetahuan teknologi.

2. Batas wilayah

Batas-batas wilayah Kota Banjarmasin adalah sebagai berikut:

Utara : Sungai Alalak (seberangnya kecamatan Alalak, Kabupaten Barito Kuala)

Selatan: Kabupaten Banjar (kecamatan Tatah Makmur)

Barat : Sungai Barito (seberangnya kecamatan Tamban, Kabupaten Barito Kuala)

Timur : Kabupaten Banjar (kecamatan Sungai Tabuk dan Kertak Hanyar). [1]

3. Kependudukan

Berdasarkan hasil proyeksi penduduk, jumlah penduduk kota Banjarmasin tahun 2014 adalah 666.223 orang. Kota dengan luas wilayah 98,46 km^2 ini memiliki kepadatan penduduk 6.766 jiwa per kilometer persegi.

Ditinjau dari pola distribusi penduduk, persentase distribusi bervariasi antar kecamatan dari yang terendah sebesar 14,14 di kecamatan Banjarmasin Tengah yang luasnya 6,8 persen dari luas seluruh Banjarmasin hingga yang tertinggi sebesar 23,34 persen di kecamatan Banjarmasin Selatan yang merupakan kecamatan terluas di kota Banjarmasin. Kecamatan Banjarmasin Utara merupakan kecamatan kedua terbesar distribusi penduduknya dengan populasi 149.442 orang, dimana di kecamatan tersebut pengembangan/ pemukiman penduduk yang cukup pesat. Dengan luas 22,43 kilometer persegi (16,8 persen dari luas Banjarmasin), kecamatan Banjarmasin Tengah

[1]Wiki, *Kota Banjarmasin*, https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Banjarmasin#Letak (19 Mei 2016)

memiliki kepadatan 14.145 jiwa per km^2, merupakan kecamatan terpadat di kota Banjarmasin kemudian disusul kecamatan Banjarmasin Barat dan Banjarmasin Utara. Semakin padat suatu wilayah tentunya semakin menuntut perhatian yang lebih, sebab semakin tinggi kepadatan penduduk akan semakin sulit memenuhi kebutuhan pokok seluruh penduduk, terutama perumahan karena luas lahan menjadi terbatas.

Ditinjau dari perbandingan jumlah penduduk secara gender, *sex ratio* penduduk Banjarmasin hasil proyeksi penduduk 2014 adalah 100,07. Artinya jumlah penduduk laki-laki 0,07 persen lebih banyak dibandingkan jumlah penduduk perempuan.

Jumlah penduduk Banjarmasin 2014 mengalami pertumbuhan sebesar 1,44 persen dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Laju pertumbuhan penduduk (LPP) kota Banjarmasin diatas LPP rata-rata Kalimantan Selatan yang mencapai namun dengan laju pertumbuhan sebesar itu pemerintah kota Banjarmasin perlu menyiapkan perencanaan dalam hal peningkatan pemerataan kesejahteraan baik pangan, kesempatan kerja, pendidikan, kesehatan maupun perumahan di masa mendatang.[2]

4. Teknologi Informasi dan Komunikasi

Ditinjau dari fasilitas teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang diakses rumah tangga, pengguna telepon kabel tahun 2014 adalah sekitar 8,24 persen. Angka ini relatif kecil, jika dibandingkan dengan angka pengguna telepon seluler yang mencapai 96,07 persen. Semakin pesatnya kemajuan

[2]Seksi Integrasi Pengolahan dan Diseminasi Statistik BPS Kota Banjarmasin, *Indikator Ekonomi Kota Banjarmasin* (Banjarmasin: Badan Pusat Statistik Kota Banjarmasin, 2015) hlm.4

telepon seluler yang telah dilengkapi dengan fitur-fitur untuk kamera, *games*, penjelajahan di dunia maya, dll, menjadi alasan masyarakat lebih memilih telepon seluler sebagai alat komunikasi.

Penggunaan HP sebagai media akses internet pun mengalami peningkatan. Di tahun 2014, dari seluruh pengguna internet usia 5 tahun keatas, sekitar 74,13 perseen mengakses melalui media HP. Potensi pengguna internet yang relatif besar ini bisa menjadi motivasi bagi dunia bisnis telekomunikasi untuk memperluas jangkauan akses internet yang masih terbatas sampai di beberapa wilayah di Banjarmasin yang belum terjangkau layanan internet.[3]

5. Konsumsi

Dari hasil Susenas 2014, rata-rata pengeluaran rumah tangga sebulan di Banjarmasin paling banyak berada pada kelompok pengeluaran Rp.3.000.000,- keatas. Pada kelompok ini terdapat 40,78 persen pengeluaran rumah tangga. Sementara modus pengeluaran per kapita per bulan berada pada golongan Rp.1.000.000,- dengan persentase 37,47 persen.

Ditinjau dari perkembangannya, rata-rata pengeluaran per kapita penduduk per bulan untuk kota Banjarmasin secara umum menunjukkan peningkatan setiap tahunnya. Dibandingkan tahun sebelumnya, pengeluaran perkapita/tingkat daya beli yang telah disesuaikan dengan standar harga beli nasional meningkat dari Rp.626.510 pada tahun 2013 menjadi Rp.629.420 pada 2014. Pemerintah kota Banjarmasin masih terus mengupayakan

[3]Seksi Statistik Sosial, *Indikator Kesejahteraan Rakyat Kota Banjarmasin 2014* (Banjarmasin: Badan Pusat Statistik Kota Banjarmasin, 2015) hlm.59

penyediaan berbagai fasilitas di berbagai bidang sehingga kesejahteraan masyarakatnya dapat ditingkatkan dengan indikator meningkatnya konsumsi/ pengeluaran sebagai *proxy* pendapatan. Peningkatan konsumsi/pengeluaran rumah tangga terutama porsi pengeluaran untuk bukan makanan menunjukkan adanya peningkatan kesejahteraan rumah tangga yang bersangkutan karena ada suatu teori yang menyatakan bahwa "semakin besar pengeluaran kelompok bukan makanan menunjukkan bahwa semakin sejahtera rumah tangga tersebut, sebaliknya semakin kecil pengeluaran kelompok bukan makanan menunjukkan bahwa semakin tidak sejahteranya rumah tangga tersebut"

Di lingkungan masyarakat Banjarmasin pada umumnya pengeluaran untuk non makanan merupakan bagian terbesar dari pengeluaran rumah tangga. Pada tahun 2014, pengeluaran rumah tangga untuk non makanan mencapai 55,40 persen sedangkan untuk makanan sebesar 44,60 persen.[4]

Ditinjau menurut kelompok barang, maka tingkat konsumsi penduduk Banjarmasin untuk kelompok makanan didominasi oleh kelompok makanan dan minuman jadi (14,37 persen). Konsumsi terbesar selanjutnya ada pada kelompok tembakau dan sirih dengan besaran mencapai 5,76 persen dan keompok padi-padian (3,76 persen). Pola konsumsi ini lebih disebabkan karena faktor pendapatan dan kebiasaan masyarakat. Sementara pada kelompok non makanan, pembiayaan untuk perumahan dan fasilitasnya menjadi kelompok dengan persentase terbesar, yaitu 20,92 persen. Kelompok

[4]Seksi Statistik Sosial, *op.cit.* hlm. 62-63

keperluan pesta menempati tempat selanjutnya dengan besaran 11,72 persen. Sementara biaya pendidikan dan kesehatan hanya mendapatkan porsi masing-masing 4,83 dan 2,83 persen dari total pengeluaran perkapita per bulan.[5]

Berdasarkan dari data yang dikumpulkan tersebut bahwa masyarakat kota Banjarmasin untuk memenuhi kebutuhan akan keperluan sehari-hari cukup tinggi. Dalam pemenuhan kebutuhannya biasanya masyarakat kota Banjarmasin membeli berbagai macam kebutuhan seperti di pasar-pasar tradisional, pasar grosir, supermarket hingga pusat perbelanjaan seperti *mall.* Seiring perkembangan zaman dan teknologi yang semakin canggih kini orang-orang dapat melakukan jual beli melalui internet. Masyarakat kota Banjarmasin pun ikut meramaikan pasar *online* ini. Pada awalnya hanya memiliki toko *offline* dengan adanya teknologi canggih melebarkan usahanya di jejaring sosial. Atau seseorang yang hanya untuk mengisi waktu luang, seperti mahasiswa, ibu rumah tangga, atau untuk kerja sampingan seperti karyawan kantor juga ikut meramaikan pasar *online.* Mereka menjual dan mempromosikan produknya melalui akun sosial media pribadi miliknya seperti instagram dan BBM. Khusus untuk penelitian ini peneliti memilih motivasi pemilik toko *online* di kota Banjarmasin sebagai objek penelitian.

B. Gambaran Tentang Motivasi Pemilik Toko *Online* untuk Menggunakan Jasa Bank Syariah di Kota Banjarmasin

Penelitian ini dilakukan di kota Banjarmasin, dengan jumlah keseluruhan subjek ada 10 orang, dengan karakteristik utama dalam penelitian ini adalah seseorang yang berjualan *online* di akun sosial media pribadi miliknya yaitu

[5]Seksi Statistik Sosial, *op.cit.* hlm.65

instagram dan BBM, pemilik toko *online* harus nasabah bank syariah, dan pembayaran yang hanya via transfer.

Kesepuluh subjek penelitian memiliki latar belakang yang berbeda-beda, dari segi usia, pekerjaan dan produk yang dijual. Berikut nama-nama pemilik toko *online* yang akan diwawancarai:

TABEL 4.1. DAFTAR RESPONDEN

No.	Nama	Nama Toko *Online*	Jenis Produk	Status
1.	Hamisah	Ig: @miesah.galery	Hijab dan aksesoris *handmade*	*Owner / reseller*
2.	Ayu Fitria Sari	Ig: @ar_galeri	*Fashion* wanita	*Owner / reseller*
3.	Nurul	Pin BBM: 59625944	*Fashion* wanita	*Reseller*
4.	Ria Rizky Fajarwati	Ig: @riaclothes	*Fashion* wanita	*Owner / reseller*
5.	Humairah Nadia	Ig: @humairahshopbjm	*Fashion* wanita	*Reseller*
6.	Insyrah	Ig: @insyrah_qaniah	*Fashion* wanita	*Owner/ reseller*
7.	Revina Kamila	Ig: @revin_shopp	Tas impor	*Reseller*
8.	Muhammad Adi Riswan Al Mubarak	Pin BBM: 2A6DD9FF	Tanaman hidroponik	*Owner*
9.	Mahmudah	Ig: @hmshopbanjarmasin	*Fashion* wanita	*Reseller*
10.	Rina Agustina	Ig: halimah_ramadhana	*Fashion* wanita dan kosmetik	*Reseller*

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel diatas, dapat diuraikan hasil wawancara peneliti dengan informan sebagai berikut:

1. Nama : Hamisah

   Umur : 24 Tahun

Alamat : Jln. Kayu Manis No.20

Hamisah adalah seorang mahasiswi semester 8 Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari Banjarmasin. Dia memulai usaha *online shop* dari semester 3 atau tahun 2013 sampai sekarang, usaha *online shop* itu bermula karena ada tugas untuk mata kuliah yang mengharuskan mahasiswa untuk berwirausaha. Usaha *online shop* Hamisah pun berlanjut, pada awalnya hanya untuk mengisi waktu luang. Karena usahanya semakin ramai dan banyak peminatnya Hamisah pun mulai menekuni usaha *online shop* ini dan serius untuk berjualan dengan sistem *online*. Hamisah berjualan di sosial media instagram dan *blackberry messenger*, akun instagram khusus yang dibuat untuk bisnis *online*-nya. Akun instagram dengan *username* @miesah.galery, Hamisah memuat foto-foto produknya di dalam foto tersebut dijelaskan seluruh detail produk. Produk yang dijual sudah sesuai dengan ketentuan yang disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang bertentangan dengan Islam. Untuk kemudahan pemesanan Hamisah akan mengarahkan pembeli untuk *chat* di *blackberry messenger*. Di *blackberry messenger* pun Hamisah sering memuat foto produknya di gambar profil akun pribadi miliknya itu. Produk yang dijual seperti hijab dan aksesoris buatan tangan. Hamisah adalah pemilik dari produk yang dia jual yaitu aksesoris buatan tangan dalam istilah *online shoping* Hamisah bisa disebut *owner* atau pemilik dari *brand* tersebut karena produknya buatan tangan sendiri. Berbeda dengan

hijab yang dia *order* dari *suplier* disini, Hamisah sebagai *reseller*. Transaksi yang digunakan oleh Hamisah sesuai akad Islam yaitu Salam. Untuk pengiriman barang, wilayah Banjarmasin tidak dikenakan biaya ongkos kirim karena barang bisa diambil kerumah atau bisa disebut *cash on delivery* (COD). Tetapi untuk wilayah luar Banjarmasin barang dikirim melalui jasa antar pengiriman barang. Untuk pembayarannya Hamisah memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pembelinya. Dia merupakan nasabah dari BNI Syariah. Hamisah lebih sering menggunakan jasa bank seperti transfer dengan pelanggannya maupun *supplier*nya untuk kemudahan transaksi. Motivasi Hamisah menjadikan bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya karena keinginan dia sendiri. Kebutuhan dari seorang penjual *online* yang mengharuskan memiliki akun rekening bank juga sebagai motivasi untuk menggunakan jasa bank syariah. Selain itu juga Hamisah memerlukan akun rekening bank untuk keperluan pribadinya. Hamisah juga mengatakan dia memilih BNI Syariah karena dia yakin bank syariah tidak ada ribanya, jadi sebagai seorang muslim dia mempercayakan menyimpan uangnya di bank syariah. Menggunakan bank syariah sebagai pilihan transaksi pembayaran dengan pelanggan.[6]

2. Nama : Ayu Fitria Sari

   Umur : 21 Tahun

[6]Hamisah, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi*, IAIN Antasari Banjarmsin, 3 Mei 2016

Alamat : Jln. Gerilya Komplek Tata Banua Indah I Kelurahan Tanjung Pagar Rt.19/01 No.23 Jalur S Banjarmasin Kec. Banjarmasin Selatan

Ayu Fitria Sari adalah seorang mahasiswi semester 8 Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari Banjarmasin. Ayu memulai berjualan *online* pada tahun 2014 yang lalu sekitar 1,5 tahun sampai sekarang. Usaha *online* ini dimulai untuk mengisi waktu luang pada waktu itu, tetapi seiring berjalannya waktu Ayu serius untuk berjualan dengan sistem *online* ini. Walaupun, sekarang banyak *olshop* yang bermunculan, tetapi bisnis yang dijalankan Ayu tidak kalah bersaing dengan *olshop-olshop* lainnya. Banyak pembeli dari luar wilayah Banjarmasin seperti Kandangan, Barabai, dan lain-lainnya. Ayu sering memposting di akun instagram miliknya dengan username @ar_galeri dan di *blackberry messenger* nya pun Ayu juga sering mempromosikan produk-produknya, untuk pin BBMnya bisa di *invite* 549258FB. Ayu menjual berbagai produk *fashion* wanita seperti baju gamis, baju santai, tas, dan sepatu. Transaksi yang digunakan oleh Ayu sudah sesuai dengan ketentuan yang disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh Islam. Produk-produk yang dijual oleh Ayu diperoleh dari *supplier* dari luar Banjarmasin, tetapi Ayu pun membuka kesempatan untuk para *reseller* dan *dropship.* Untuk pengiriman barang, wilayah Banjarmasin tidak dikenakan biaya ongkos kirim karena barang bisa diambil kerumah

atau bisa disebut *cash on delivery* (COD). Transaksi yang digunakan oleh Hamisah sesuai akad Islam yaitu Salam. Tetapi untuk wilayah luar Banjarmasin barang dikirim melalui jasa antar pengiriman barang. Untuk pembayarannya Ayu memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pembelinya. Ayu adalah nasabah dari bank syariah yaitu BNI Syariah. Ayu sering menggunakan jasa perbankan yaitu transfer dengan pelanggan maupun *suplier*-nya. Untuk pembayaran *cash* pun Ayu juga sering untuk teman satu kampus atau satu wilayah. Motivasi Ayu memilih bank syariah yaitu BNI Syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya, karena sistem operasional bank syariah yang sesuai dengan syariat Islam, pada bank syariah juga ada untuk pembayaran zakat, infak, shadaqah (ZIS). Selain itu Ayu juga mengatakan bahwa pelayanan yang diberikan dari BNI Syariah juga baik. Fasilitas yang diberikan BNI Syariah pun lengkap, seperti setoran tunai yang dekat dengan rumah Ayu. Dan untuk penarikannya pun bisa dihabiskan sampai nol rupiah. Selain transfer Ayu juga menggunakan jasa perbankan lainnya, seperti internet *banking* dan sms *banking* untuk memudahkan transaksi dengan pelanggan. Jadi Ayu tidak perlu repot-repot pergi ke ATM, hanya mengecek saldo maupun transfer yang masuk melalui *gadget*-nya saja.[7]

3. Nama : Nurul

   Umur : 24 Tahun

   Alamat : Jln. Beruntung Jaya Gg. Yudistira

[7]Ayu Fitria Sari, Pemilik Toko *Online*, *Wawancara Pribadi*, IAIN Antasari, 9 Mei 2016.

Nurul adalah seorang karyawati di sebuah perusahaan di Banjarmasin. Dia adalah alumni Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari Banjarmasin. Dia memulai berjualan *online* pada tahun 2014, usaha *online shop* ini bermula untuk mengisi kekosongan waktu sebelum mendapat pekerjaan, karena banyaknya peminat dia pun meneruskan usaha ini sampai sekarang. Nurul menjual berbagai *fashion* wanita dan barang-barang lainnya. Produk yang dijual sudah sesuai dengan ketentuan yang disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh Islam. Dia memanfaatkan kecanggihan teknologi yang semakin maju, dia sering mempromosikannya lewat BBM pribadi miliknya. Bila berminat untuk bergabung di grup BBMnya bisa di *invite* pin 59625944. Disini Nurul dapat dikatakan sebagai seorang *reseller* karena barang bukan dari produksinya sendiri. Transaksi yang digunakan oleh Nurul dengan akad Islam yaitu akad *salam*. Untuk pengiriman barang dengan pelanggannya Nurul mengatakan pernah mengirim sampai ke Sulawesi, untuk wilayah Banjarmasin sendiri barang bisa diambil ke rumah atau ketemuan. Dan untuk pembayarannya sendiri bisa lewat transfer dari BRI Syariah. Saat ini Nurul adalah nasabah dari BRI Syariah. Nurul mengatakan motivasi memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggan karena rekomendasi dari temannya. Dia juga mengatakan bahwa di BRI Syariah bebas biaya administrasi bulanan dan juga banyak biaya administrasi lainnya. Kebutuhan dari seorang penjual *online* yang

mengharuskan memiliki akun rekening bank juga sebagai motivasi untuk menggunakan jasa bank syariah.[8]

4. Nama : Ria Rizky Fajarwati

   Umur : 21 Tahun

   Alamat : Jln. Pramuka Komplek Rahayu Pembina 3

   Ria Rizky Fajarwati adalah seorang mahasiswi semester 8 Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari Banjarmasin. Kiky biasanya teman-teman memanggilnya, memulai usaha *online shop* dari tahun 2012. Pada mulanya usaha yang dijalankan Kiky ini untuk belajar usaha, tetapi sekarang kiky serius dengan usahanya ini. Dan sekarang pun dia melebarkan sayap usahanya dalam dunia *fashion modelling.* Kiky berjualan di sosial media instagram dan *blackberry messenger*, akun instagram khusus yang dibuat untuk bisnis *online*-nya. Akun instagram dengan *username* @riaclothes.rrf, Kiky memuat foto-foto produknya didalam foto tersebut dijelaskan seluruh detail produk. Untuk kemudahan pemesanan Kiky akan mengarahkan pembeli untuk *chat* di *blackberry messenger*. Produk yang dijual adalah kaos desain dengan *brand* sendiri, pembeli dapat memesan tulisan yang diinginkan. Selain produk sendiri, Kiky juga menjual berbagai macam *fashion* wanita. Transaksi yang digunakan oleh Kiky sudah sesuai dengan ketentuan yang disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh Islam akad yang

[8]Nurul, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi*, Jl. A. Yani Km.8, 9 Mei 2016.

digunakan pun akad salam. Kiky juga memberikan harga khusus bagi *reseller*-nya. Untuk pengiriman bagi luar Banjarmasin kiky memilih jasa antar barang seperti JNE. Dan untuk wilayah Banjarmasin pembeli bisa langsung mengambil kerumahnya untuk mengurangi biaya ongkos kirim. Dan untuk pembayaran bisa dilakukan secara *cash on delivery* atau via transfer. Kiky memilih bank syariah yaitu BSM sebagai perantara pembayaran dengan pembelinya. Untuk kemudahan Kiky juga memakai produk jasa bank lainnya seperti internet *banking* dan sms *banking*, agar tidak perlu repot lagi untuk mengecek pembeli sudah transfer uang atau belum jadi Kiky hanya mengecek lewat internet saja. Kiky mengatakan bahwa sudah dari awal menjadi nasabah BSM sebelum adanya *online shop* ini. Motivasi memilih BSM sebagai perantara pembayaran dengan pelanggan adalah bank syariah yang menjalankan operasionalnya sesuai dengan syariat Islam. Selain itu Kiky memilih BSM karena keinginannya sendiri dan untuk kemudahan transaksi yang diperlukannya.[9]

5. Nama : Humairah Nadia

   Umur : 23 Tahun

   Alamat : Jln. Cempaka Besar Kacapiring V No.22

   Humairah Nadia adalah seorang guru di SDN Muhammadiyah 8. Dia berjualan *online* dari akhir tahun 2014. Produk yang dijual Nadia berbagai macam *fashion* wanita, dari baju model terbaru, hijab dan kosmetik. Transaksi yang digunakan oleh Nadia sudah sesuai dengan ketentuan yang

[9]Ria Rizky Fajarwati, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi*, IAIN Antasari, 10 Mei 2016.

disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh Islam akad yang digunakan pun akad salam. Produk yang dijual diambil dari *supplier* jadi dapat dikatakan dia seorang *reseller*. Dia menjual produknya lewat akun instagram yang khusus dibuat untuk usaha, untuk melihat koleksi dari Nadia silakan *follow* instagram dengan *user name* @humairahshopbjm. Dia mengatakan untuk pembayarannya apabila belum dikenal bisa transfer uang dahulu untuk menghindari *customer* yang tidak serius. Untuk yang sudah dikenal atau pembelian dibawah Rp.100.000,- bisa melakukan pembayaran saat bertemu atau ketika mengambil barang ke rumah. Untuk luar daerah sudah pasti barang dikirim melalui jasa antar barang. Pembayaran via transfer biasanya dilakukan apabila nominal pembeliannya banyak dan di luar kota. Nadia memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya. Nadia merupakan nasabah dari Bank Syariah Mandiri. Motivasi dia memilih BSM karena untuk kemudahan dan merupakan kebutuhan sendiri. Dia mengatakan kalau gaji yang diberikan lewat BSM, jadi untuk transaksi dengan pelanggannya pun dikhususkan di BSM saja. Apabila terlalu banyak memiliki akun rekening, nanti akan banyak pula biaya tambahan seperti biaya administrasi bulanannya. Dia juga menggunakan *mobile banking* dan sms *banking* agar tidak perlu repot-repot ke ATM maupun ke bank. Dia

juga mengatakan layanan fasilitas seperti ATM terdapat dekat dengan sekolah tempat dia bekerja. Itu juga salah satu motivasi lainnya.[10]

6. Nama : Insyrah

   Umur : 21 Tahun

   Alamat : Jln. A. Yani Km. 3,7 Komp. Pandu Gg. I No.34 Rt.17

   Insyrah adalah mahasiswi Semester 8 Jurusan Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, IAIN Antasari Banjarmasin. Insyrah memulai usaha *online shop* dari tahun 2014 sampai sekarang. Transaksi yang digunakan oleh Insyrah sudah sesuai dengan ketentuan yang disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh Islam akad yang digunakan pun akad salam. Produk yang dijual Insyrah berbagai macam seperti, jilbab, mukena, tas, baju wanita, gamis alfrakids, dan kehan. Insyrah meng*online*kan barang jualan dari orang tuanya. Orang tuanya memiliki toko *offline* dirumah. Barang langsung dibeli dari pusat perbelanjaan grosir. Dia akan meng*upload* foto-foto barang jualannya ke akun instagram pribadi miliknya, begitupun di BBM miliknya. Akun instagram pribadi miliknya dengan *user name* @insyrah_qaniah, apabila ada barang baru yang datang Insyrah akan memoto dan meng*upload*nya. Pelanggan Insyrah pun cukup banyak tidak kalah bersaing dengan *olshop* lainnya. Untuk pembayaran via transfer pun sering dilakukan dengan pembeli maupun *supplier*. Insyrah memilih BNI Syariah sebagai akun

[10]Humairah Nadia, PemilikToko *Online*, *Wawancara Pribadi*, Cempaka Besar, 10 Mei 2016

rekening miliknya untuk digunakan sebagai perantara pembayaran. Insyrah mengatakan motivasi dia memilih bank syariah yaitu BNI Syariah yang bebas biaya administrasi bulannya dan juga minimal saldo yang sedikit yaitu Rp20.000,- memilih BNI Syariah juga merupakan kebutuhan dan keinginannya sendiri.[11]

7. Nama :Revina Kamila

   Umur : 24 Tahun

   Alamat : Jln Nakula 8 Rt. 25 No. 2

   Revina Kamila adalah seorang pegawai dari Bank Sinarmas Syariah. Dia adalah alumni dari Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris Fakultas Tarbiyah IAIN Antasari Banjarmasin. Memulai usaha *online* sejak di bangku kuliah dari tahun 2013 sampai sekarang. Produk yang dijual adalah tas wanita impor yang di *order* dari Batam. Revi berjualan di sosial media instagram, akun pribadi yang dibuat khusus untuk berjualan. Untuk melihat koleksi lengkapnya bisa kunjungi instagramnya dengan *user name* @revin_shopp. Revi sering memposting foto-foto produknya baik di instagram maupun BBM pribadi miliknya. Transaksi yang digunakan oleh Revi sudah sesuai dengan ketentuan yang disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh Islam akad yang digunakan pun akad salam. Dia memberi kesempatan bagi siapa saja untuk menjadi *reseller*nya dan diberikan potongan Rp.10.000,- bagi *reseller.* Untuk perantara pembayaran dengan

[11]Insyrah, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi,* Gatot Subroto, 11 Mei 2016

pembelinya Revi mengarahkan ke BRI Syariah atau Bank Sinarmas Syariah. Motivasi dia memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya adalah biaya administrasi yang murah, seperti tidak ada biaya admin perbulannya dan apabila transfer biaya tambahan yang murah. Karena dia juga merupakan karyawan dari bank syariah jadi dia mengarahkan pembeli ke bank syariah. Revi juga memakai produk jasa perbankan lainnya untuk kemudahan bertransaksi. Dia memakai internet *banking* dari produk yang ditawarkan bank tersebut. Dengan menggunakan internet *banking* dia mengatakan sangat mempermudah urusan. Semua bisa dilakukan hanya lewat internet, yang bisa dilakukan kapan saja dan dimana saja.[12]

8. Nama : M. Adi Riswan Al Mubarak

   Umur : 35 Tahun

   Alamat : Jln. Manarap Komplek Alam Baru Mandiri Residence

   M. Adi Riswan Al Mubarak adalah seorang pegawai honorer. Usaha *online* ini dimulai sejak tahun 2012 sampai sekarang. Produk yang dijual adalah tanaman hidropnik. Beliau mempromosikan lewat BBM pribadi miliknya. Beliau memiliki blog khusus yang menjelaskan tentang khasiat dan manfaat dari tanaman tersebut di blog miliknya. Untuk melihat secara lengkap silahkan kunjungi di www.tagayanhijau.com. Beliau dikatakan sebagai *owner* atau pemilik produk itu karena mengolahnya sendiri. Transaksi yang digunakan oleh beliau sudah sesuai dengan ketentuan yang

[12]Revina Kamila, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi*, Bank Sinarmas, 11 Mei 2016

disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh Islam akad yang digunakan pun akad salam. Banyak pembeli dari wilayah Banjarmasin dan luar kota sekalipun, karena beliau rajin untuk memposting dan memberikan keterangan tentang khasiat dan manfaat tanaman tersebut. Untuk pengiriman dan pembayaran barang apabila dekat rumah bisa langsung ambil dan bayar di tempat. Pembayaran via transfer pun sering juga dilakukan oleh pembelinya. Beliau mengatakan kalau lebih sering pembayaran via transfer, dalam sebulan bisa 5 kali bahkan lebih. Saat ini beliau adalah nasabah dari Bank Kalsel Syariah. Motivasi beliau memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya adalah bank syariah menjalankan sistem operasionalnya sesuai syariat Islam. Beliau yakin bahwa bank syariah dapat mengelola uang yang disimpan dan tidak ada riba didalamnya. Kebutuhan dari seorang penjual *online* yang mengharuskan memiliki akun rekening bank juga sebagai motivasi untuk menggunakan jasa bank syariah .[13]

9. Nama : Mahmudah

   Umur : 21 Tahun

   Alamat : Jln. Martapura Lama Km. 9,5 Rt.13 Desa Gudang Hirang Kecamatan Sungai Tabuk

   Mahmudah adalah seorang mahasiswi Semester 8 Jurusan Pendidikan Agama Islam, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, IAIN Antasari

[13]M. Adi Riswan Al Mubarak, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi*, IAIN Antasari, 11 Mei 2016

Banjarmasin. Dia memulai usaha *online* sejak tahun 2012 sampai sekarang. Pada awalnya dia berjualan *online* hanya untuk mengisi waktu luang. Karena banyaknya minat dari pembeli, Mahmudah jadi serius menekuni bisnis *online* ini. Produk yang dijual berbagai macam *fashion* wanita seperti baju gamis, baju santai, tas, dan sepatu. Transaksi yang digunakan oleh Mahmudah sudah sesuai dengan ketentuan yang disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh Islam akad yang digunakan pun akad salam. Mahmudah adalah seorang *reseller* yang mengorder barang dari *suplier*. Mahmudah memromosikan produk jualannya di instagram akun yang dibuat khusus untuk berjualan. Akun instagram dengan *user name* @hmshopbanjarmasin, mudah juga sering memposting foto-foto produk jualannya di BBM pribadi miliknya. Untuk memesan atau hanya tanya-tanya bisa langsung meng-*invite* kontak yang tertera di bio instagramnya. Untuk melakukan pembayaran lebih sering melalui transfer, tetapi lebih sering juga pembayaran yang *cash.* Saat ini Mahmudah adalah nasabah dari Bank KalSel Syariah. Motivasi Mahmudah memilih bank syariah yaitu bank Kalsel Syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya karena sistem operasional yang dijalankan bank syariah sesuai dengan syariat Islam. Karena letak bank yang strategis juga menjadi alasan dia memilih bank syariah. Kebutuhan dari seorang penjual *online* yang mengharuskan memiliki akun

rekening bank juga sebagai motivasi untuk menggunakan jasa bank syariah.[14]

10. Nama : Rina Agustina

    Umur : 34 Tahun

    Alamat : Jln. Martapura Lama Komplek Graha Sejahtera IV Sungai Lulut No.2

    Rina Agustina adalah seorang ibu rumah tangga. Beliau adalah seorang *reseller* yang meng*order* barangnya dari *supplier*. Beliau mulai berjualan *online* sejak tahun 2013. Beliau memulai usaha ini karena untuk menambah penghasilan, dan juga yang tidak mengganggu pekerjaan beliau sebagai ibu rumah tangga. Transaksi yang digunakan oleh beliau sudah sesuai dengan ketentuan yang disyariatkan oleh Islam, karena sudah memenuhi kriteria seperti kejelasan barang dan tidak mengandung hal-hal yang dilarang oleh Islam akad yang digunakan pun akad salam. Produk yang dijual beliau berbagai macam *fashion* wanita seperti sepatu, baju, jilbab dan kosmetik. Beliau menjual produknya melalui instagram akun khusus untuk berjualan untuk nama toko *online* beliau ambil dari nama anaknya, yaitu akun instagram dengan *user name* @halimah_ramadhana. Beliau adalah nasabah dari bank syariah yaitu BRI Syariah. Motivasi beliau memilih bank syariah yaitu BRI Syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya adalah biaya administrasi yang murah dan karena suami beliau bekerja di bank tersebut. Beliau juga

[14]Mahmudah, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi*, IAIN Antasari, 16 Mei 2016.

menambahkan karena fasilitas seperti ATM BRI Syariah terdapat hingga ke desa-desa, dan juga untuk cek saldo di ATM tidak dikenakan biaya tambahan. Kebutuhan dari seorang penjual *online* yang mengharuskan memiliki akun rekening bank juga sebagai motivasi untuk menggunakan jasa bank syariah.[15]

C. Faktor yang Mempengaruhi Motivasi Pemilik Toko *Online* untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah di Kota Banjarmasin

Dari hasil wawancara dengan subjek maka dapat digambarkan tentang faktor yang mempengaruhi motivasi pemilik toko *online* untuk menggunakan jasa bank syariah di kota Banjarmasin sebagai berikut.

1. Nama : Hamisah

   Umur : 24 Tahun

   Alamat : Jln. Kayu Manis No.20

   Hamisah adalah pemilik toko *online* dari instagram dengan akun yang bernama @miesah.galery. Hamisah sudah berjualan *online* dari tahun 2013 sampai sekarang. Untuk perantara pembayaran dengan pelanggannya Hamisah menyediakan akun rekening bank syariah yaitu BNI Syariah. Alasan Hamisah memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya karena sebagai seorang muslim dia ingin mendapatkan keberkahan dalam ber*muamalah*. Karena memiliki akun rekening bank adalah salah satu persyaratan berjualan *online* sebab di pasar *online* pembeli tidak hanya datang dari tempat dekat tetapi dari luar daerah sampai luar negri pun bisa untuk membeli. Dia juga mengatakan

[15]Rina Agustina, Pemilik Toko *Online*, *Wawancara Pribadi*, Sungai Lulut, 17 Mei 2016

bahwa dia memilih bank syariah juga karena ada keperluan pribadi yaitu untuk beasiswa.[16]

2. Nama : Ayu Fitria Sari

   Umur : 21 Tahun

   Alamat : Jln. Gerilya Komplek Tata Banua Indah I Kelurahan Tanjung Pagar Rt.19/01 No.23 Jalur S Banjarmasin Kec. Banjarmasin Selatan

   Ayu Fitria Sari adalah penjual *online* yang *fast* respon dalam melayani pembelinya, walaupun hanya sekedar tanya-tanya saja. Ayu mengatakan bahwa memilih bank syariah yaitu BNI Syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya karena biaya administrasi yang ditawarkan bank tersebut lebih murah dari bank lainnya. Karena bagi para pebisnis yang lebih murah yang akan dipilih. Dia juga mengatakan bahwa penarikan uang bisa dihabiskan sampai nol rupiah, ini juga menjadi alasan untuk memilih bank syariah. Karena pada bank lain ketika penarikan uang tidak dapat dihabiskan sampai nol, bagi pebisnis *online* hal ini sangat menguntungkan dapat menghabiskan saldo tidak perlu meninggalkan uang satu sen pun dan juga fasilitas setoran tunai yang dekat dengan rumah menjadi pertimbangan Ayu memilih BNI Syariah agar tidak jauh dan tidak perlu mengantri di kantor cabang hanya untuk melakukan setoran tunai.

[16]Hamisah, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi,* IAIN Antasari Banjarmsin, 3 Mei 2016

Pelayanan prima yang diberikan oleh petugas bank syariah juga menjadikan Ayu untuk tetap menjadi nasabah di bank tersebut.[17]

3. Nama : Nurul

   Umur : 24 Tahun

   Alamat : Jln. Beruntung Jaya Gg. Yudistira

   Nurul adalah seorang alumni Jurusan Perbankan Syariah. Faktor yang mempengaruhi dia untuk menjadi nasabah di bank syariah juga karena pendidikan yang sudah ia pelajari selama bangku kuliah. Alasan dia memilih bank syariah karena kebutuhan pribadi untuk keperluan kuliah. Dan ketika membuka toko *online,* Nurul juga menjadikan bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya. Dia mendapatkan saran dari temannya, untuk menggunakan BRI Syariah sebagai perantara pembayaran. Karena biaya-biaya administrasi yang murah menjadi pertimbangan bagi penjual *online.*[18]

4. Nama : Ria Rizky Fajarwati

   Umur : 21 Tahun

   Alamat : Jln. Pramuka Komplek Rahayu Pembina 3

   Ria Rizky Fajarwati sudah berjualan *online* dari tahun 2012. Dia sudah menjadi nasabah bank syariah sebelum memiliki toko *online.* Faktor yang mempengaruhi dia untuk menggunakan bank syariah adalah kebutuhannya sendiri memang dari awal sudah memakai bank syariah. Dia menjadi

[17]Ayu Fitria Sari, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi,* IAIN Antasari, 9 Mei 2016.

[18]Nurul, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi,* Jl. A. Yani Km.8, 9 Mei 2016.

nasabah bank syariah karena dia yakin dengan sistem kerja dari bank syariah yang sesuai syariat Islam. Sebagai seorang muslim dia juga ingin mengambil berkah dalam bermuamalah. Memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya karena keinginan dia sendiri tidak ada dorongan dari pihak luar. Kebutuhan dari seorang penjual *online* yang mengharuskan memiliki sebuah akun rekening. Juga termasuk faktor yang mempengaruhi Ria memilih bank syariah. Dalam menggunakan bank syariah tidak adanya kendala yang dirasakan, membuatnya untuk tetap menjadi nasabah dari bank syariah tersebut.[19]

5. Nama : Humairah Nadia

   Umur : 23 Tahun

   Alamat : Jln. Cempaka Besar Kacapiring V No.22

   Humairah Nadia seorang guru di Sekolah Dasar Islam di Banjarmasin, yang mana sekolah tersebut bekerja sama dengan bank syariah yaitu BSM. Mengharuskan dia memiliki akun rekening di BSM, karena gaji yang ditransfer dari sekolah ke rekening BSM miliknya. Dia tidak ingin memiliki banyak akun rekening, karena pasti akan banyak menambah biaya saja seperti biaya administrasi perbulan yang diharuskan bayar. Alasan yang menjadikan bank syariah sebagai satu-satunya bank yang diberikan pilihan kepada pelanggannya adalah kebutuhan pribadi dan keinginannya sendiri untuk memiliki bank syariah tersebut. Dia pun mengatakan bahwa tidak ada kendala dengan hanya memberikan satu

[19]Ria Rizky Fajarwati, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi,* IAIN Antasari, 10 Mei 2016
.

pilihan bank saja. Adapun kendala menggunakan BSM, para pembeli banyak tidak tahu dengan kode BSM ketika mentransfer. Tetapi kendala tersebut dapat diatasi oleh Humairah dengan langsung memberikan kode dari BSM tersebut kepada pembeli yang meng-*order*.[20]

6. Nama : Insyrah

   Umur : 21 Tahun

   Alamat : Jln. A. Yani Km. 3,7 Komp. Pandu Gg. I No.34 Rt.17

   Insyrah adalah seorang mahasiswi yang memanfaatkan kecanggihan teknologi. Dia dapat melihat peluang yang ada. Peluang tersebut juga didukung oleh keadaan sekitar. Karena orang tuanya juga berjualan yang memiliki toko *offline.* Melihat kesempatan yang ada Insyrah memoto dan kemudian meng*upload*nya ke sosial media pribadi miliknya untuk ditawarkan kepada teman-teman. Motivasi Insyrah memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya karena merupakan kebutuhan dari seorang penjual *online* yang mengharuskan memiliki akun rekening bank. Saat ini Insyrah adalah nasabah dari BNI Syariah, dia mengatakan memilih BNI Syariah karena letak bank yang dekat dengan rumah dan kampusnya. Faktor yang mempengaruhi motivasi untuk memilih bank syariah karena menjadi keinginannya sendiri dan kebutuhan untuk berjualan maupun keperluan pribadi.[21]

---

[20]Humairah Nadia, PemilikToko *Online, Wawancara Pribadi,* Cempaka Besar, 10 Mei 2016

[21]Insyrah, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi,* Gatot Subroto, 11 Mei 2016

7. Nama : Revina Kamila

   Umur : 24 Tahun

   Alamat : Jln. Nakula 8 Rt.25 No.2

   Revina Kamila adalah seorang pegawai bank, yang bekerja di bank Sinarmas Syariah. Revi mengatakan bahwa salah satu motivasinya menggunakan jasa bank syariah karena dia bekerja disana. Harus memiliki akun rekening di tempat dia bekerja Revi pun menggunakan bank Sinarmas Syariah untuk bertransaksi dengan pelanggannya. Selain bank Sinarmas Syariah, Revi juga nasabah dari BRI Syariah. Revi juga menjadikan BRI Syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya. Alasan Revi memilih bank tersebut karena biaya administrasi yang murah, hal itu akan menjadi keuntungan untuk tidak membayar lebih per bulannya. Faktor yang mempengaruhi Revi untuk menggunakan jasa bank syariah adalah faktor dari luar bukan dari dalam dari dirinya sendiri.[22]

8. Nama : M. Adi Riswan Al Mubarak

   Umur : 35 Tahun

   Alamat : Jln. Manarap Komplek Alam Baru Mandiri Residence

   M. Adi Riswan Al Mubarak berjualan *online* sejak 2012. Beliau berjualan tanaman hidroponik di akun sosial media pribadi miliknya. Beliau mengatakan bahwa motivasi memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya karena sistem kerja bank syariah yang

[22]Revina Kamila, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi*, Bank Sinarmas, 11 Mei 2016

sesuai syariat Islam. Selain karena kebutuhan sebagai penjual *online*, dengan keinginan sendiri beliau memilih bank syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya. Faktor internal yang dari diri sendiri beliau memilih bank syariah. Beliau mengatakan ingin meraih keberkahan dalam bermuamalah.[23]

9. Nama : Mahmudah

   Umur : 21 Tahun

   Alamat : Jln. Martapura Lama Km. 9,5 Rt.13 Desa Gudang Hirang Kecamatan Sungai Tabuk

   Mahmudah memilih bank syariah yaitu bank Kalsel Syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya. Motivasi Mahmudah menggunakan jasa bank syariah karena letak bank yang ada di dalam kampusnya. Selain itu Mahmudah juga mengatakan karena orang Banjarmasin banyak yang menggunakan bank syariah tersebut. Keinginan dari diri sendiri dan juga merupakan kebutuhan seorang penjual *online* yang mendorong Mahmudah untuk memilih bank syariah, serta sistem operasional dari bank syariah yang sesuai syariat Islam. Faktor yang mempengaruhi Mahmudah berasal dari dirinya sendiri, Mahmudah memilih bank syariah dengan keinginannya sendiri. Dia juga ingin mendapatkan keberkahan dalam ber*muamalah*.[24]

---

[23]M. Adi Riswan Al Mubarak, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi,* IAIN Antasari, 11 Mei 2016

[24]Mahmudah, Pemilik Toko *Online, Wawancara Pribadi,* IAIN Antasari, 16 Mei 2016.

10. Nama : Rina Agustina

    Umur : 34 Tahun

    Alamat : Jln. Martapura Lama Komplek Graha Sejahtera IV Sungai Lulut No.2

Rina Agustina seorang ibu rumah tangga yang berjualan *online* sejak tahun 2013 sampai sekarang. Beliau memilih BRI Syariah sebagai perantara pembayaran dengan pelanggannya. Beliau mengatakan motivasi beliau memilih bank syariah tersebut karena suaminya yang bekerja disana. Dan juga karena biaya administrasi yang murah seperti biaya perbulan dan biaya cek saldo di ATM yang gratis. Faktor eksternal yaitu ajakan dari suami beliau yang memilih untuk menggunakan bank syariah tersebut.[25]

[25]Rina Agustina, Pemilik Toko *Online*, *Wawancara Pribadi*, Sungai Lulut, 17 Mei 2016.

MATRIKULASI DATA

Motivasi dan Faktor Motivasi Pemilik Toko *Online* dalam Penggunaan Jasa Bank Syariah di Kota Banjarmasin

No.	Motivasi	Responden										Jumlah	Persen
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1.	Sesuai dengan syariat Islam	✓	✓		✓				✓	✓		5	50%
2.	Kebutuhan	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	10	100%
3.	Keinginan sendiri	✓			✓	✓	✓	✓				5	50%
4.	Layanan		✓									1	10%
5.	Fasilitas		✓			✓					✓	3	30%
6.	Saran dari pihak luar			✓								1	10%
7.	Biaya administrasi yang murah		✓	✓			✓	✓			✓	5	50%
8.	Letak bank yang strategis									✓		1	10%
	Faktor Motivasi												
1.	Faktor intern	✓	✓		✓		✓		✓	✓		6	60%
2.	Faktor ekstern			✓		✓		✓			✓	4	40%

D. Analisis Data

Pada bagian ini peneliti akan menganalisis motivasi dan faktor yang memengaruhi pemilik toko *online* dalam penggunaan jasa bank syariah di kota Banjarmasin dari teori motivasi yang dikemukakan oleh Abraham H. Maslow dan pembagian motivasi berdasarkan asal timbulnya motif.

Pertama peneliti akan menganalisis hasil wawancara dengan 10 informan yang ada berdasarkan teori motivasi yang dikemukakan oleh Abraham H. Maslow. Keseluruhan teori motivasi yang dikembangkan oleh Maslow berintikan pendapat yang mengatakan bahwa kebutuhan manusia itu dapat diklasifikasikan pada lima hirarki kebutuhan, yaitu:

1. Kebutuhan fisiologis,
2. Kebutuhan akan keamanan,
3. Kebutuhan sosial
4. Kebutuhan "esteem",
5. Kebutuhan untuk aktualisasi diri.

Berdasarkan lima bentuk motivasi diatas, maka peneliti menganalisis dengan menghubungkan hasil wawancara dari 10 informan yang telah diwawancara.

1. Kebutuhan Fisiologis

   Perwujudan paling nyata dari kebutuhan fisiologis ialah kebutuhan-kebutuhan pokok manusia seperti sandang, pangan dan perumahan. Kebutuhan ini dipandang sebagai kebutuhan yang paling mendasar bukan hanya saja karena setiap orang membutuhkannya terus menerus sejak lahir

hingga ajalnya, akan tetapi juga karena tanpa pemuasan berbagai kebutuhan tersebut seseorang tidak dapat dikatakan hidup secara normal. Berbagai kebutuhan fisiologis itu berkaitan dengan status manusia sebagai insan ekonomi. Kebutuhan itu bersifat universal dan tidak mengenal batas geografis, asal usul, tingkat pendidikan, status sosial, pekerjaan atau profesi, umur, jenis kelamin dan faktor-faktor lainnya yang menunjukkan keberadaan seseorang. Hanya saja memang harus diakui adanya perbedaan dalam kemampuan untuk memuaskan berbagai kebutuhan tersebut. Dari beberapa hasil wawancara yang didapat ada beberapa motivasi pemilik toko *online* yang sesuai dengan kebutuhan fisiologis yaitu kebutuhan sebagai penjual *online* yang mengharuskan memiliki akun rekening bank. Bahkan motivasi tersebut adalah motivasi semua pemilik toko *online* yang diwawancarai, kesepuluh responden yang menyatakan bahwa memiliki akun rekening bank adalah sesuatu yang harus dimiliki karena merupakan syarat dari berbisnis *online*. Selain itu kebutuhan dari seseorang untuk memiliki akun rekening bank untuk mempermudah transaksi.

2. Kebutuhan Keamanan

   Kebutuhan keamanan harus dilihat dalam arti luas, tidak hanya dalam arti keamanan fisik meskipun hal ini aspek yang sangat penting akan tetapi juga keamanan yang bersifat psikologis, termasuk perlakuan adil dalam pekerjaan seseorang. Yang dimaksud kebutuhan keamanan disini adalah perasaan keselamatan yang diperlukan seseorang. Pada penelitian ini para informan menyatakan bahwa menggunakan jasa perbankan syariah

khususnya jasa transfer dapat memberikan rasa aman. Karena menyimpan uang di rumah atau melakukan pembayaran langsung dalam jumlah banyak keamanannya tidak terjamin seperti di bank syariah.

3. Kebutuhan Sosial

   Pemuasan kebutuhan sosial. Telah umum diterima sebagai kebenaran universal bahwa manusia adalah makhluk sosial. Dalam kehidupan organisasional manusia sebagai insan sosial mempunyai berbagai kebutuhan yang berkisar pada pengakuan akan keberadaan seseorang dan penghargaan atas harkat dan martabatnya. Kebutuhan sosial yang dimaksud pada penelitian ini adalah keinginan seseorang untuk berhubungan dengan orang lain seperti berinteraksi. Ketika para pemilik toko *online* menggunakan jasa perbankan syariah secara tidak langsung akan berinteraksi dengan berbagai pihak, baik itu pihak bank atau sesama nasabah yang berjualan *online.* Dengan adanya kebutuhan sosial tersebut maka pemilik toko *online* akan berinteraksi dengan berbagai pihak yang secara tidak langsung akan menambah relasi bisnis dan juga bisa berbagi pengetahuan maupun pengalaman menggunakan produk dari jasa perbankan syariah.

4. Kebutuhan “esteem”

   Salah satu ciri manusia ialah bahwa dia mempunyai harga diri. Karena itu semua orang memerlukan pengakuan atas keberadaan dan statusnya oleh orang lain. Keberadaan dan status seseorang biasanya tercermin pada berbagai lambang yang penggunaannya sering dipandang sebagai hak

seseorang, di dalam dan di luar organisasi. Dalam penelitan ini yang dimaksud dengan kebutuhan esteem adalah kebutuhan pemilik toko *online* akan pengakuan harga dirinya yaitu tentang sebagai seorang muslim. Para pemilik toko *online* ingin mendapat keberkahan dalam ber*mu'amalah* dengan menggunakan jasa bank syariah adalah salah satu jalan yang dipilih.

5. Kebutuhan akan aktualisasi diri

   Dewasa ini semakin disadari oleh berbagai kalangan yang semakin luas bahwa dalam diri setiap orang terpendam potensi kemampuan yang belum seluruhnya dikembangkan. Dari hasil wawancara dengan kesepuluh informan bagaimana tentang motivasi mereka untuk menggunakan jasa bank syariah didapatkan berbagai ragam jawaban. Kebutuhan akan aktualisasi diri seperti untuk terus tumbuh dan berkembang diri, bagi pemilik toko *online* dengan menggunakan jasa bank syariah berharap akan membantu kemajuan perbankan syariah di Indonesia dan kemajuan bagi bisnisnya karena memakai bank syariah.

Kedua, peneliti akan menganalisis hasil wawancara dengan 10 informan berdasarkan teori macam-macam motivasi berdasarkan asal timbulnya motif. Dari pembagian motivasi berdasarkan asal timbulnya motif terbagi dua yaitu:

1. Motivasi intrinsik adalah motif yang menjadi aktif atau berfungsinya tidak perlu dirangsang dari luar, karena dalam setiap diri individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu.

2. Motivasi ekstrinsik adalah kebalikan dari motivasi intrinsik. Motivasi ekstrinsik adalah motif-motif yang aktif dan berfungsi karena adanya perangsang dari luar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan 10 informan yang ada, motivasi yang dapat digolongkan dalam jenis motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik bisa dilihat pada tabel berikut:

TABEL 4.2 PENGGOLONGAN MOTIVASI INTRINSIK DAN MOTIVASI EKSTRINSIK

Motivasi Intrinsik	Motivasi Ekstrinsik
Sesuai dengan syariat Islam	Layanan
Kebutuhan	Fasilitas
Keinginan sendiri	Saran dari pihak luar
	Biaya administrasi yang murah
	Letak bank yang strategis

Sumber data diolah

1. Motivasi intrinsik

   a. Sesuai dengan syariat Islam

      Bank syariah yang menjalankan usahanya sesuai dengan prinsip syariah dimana aturan perjanjiannya berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan nilai-nilai syariah. Salah satu syarat yang harus dihindari oleh bank syariah adalah adanya unsur *maysir, gharar,* dan *riba* dalam bentuk syariah. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam QS: an-Nisa/4: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu

membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".[26]

Selain itu motivasi pemilik toko *online* untuk menggunakan jasa perbankan syariah karena ingin mendapat keberkahan dalam ber*mu'amalah*.

b. Kebutuhan

Kebutuhan dari seorang pemilik toko *online* yang mengharuskan memiliki akun rekening bank. Selain itu juga karena kebutuhan pribadi dari pemilik toko *online* tersebut.

c. Keinginan sendiri

Keinginan sendiri bagi pemilik toko *online* untuk menggunakan jasa perbankan syariah.

2. Motivasi ekstrinsik

a. Layanan

Bank syariah merupakan perusahaan jasa dimana layanan yang prima menjadi prioritas bank untuk memuaskan nasabahnya. Semakin puas nasabah akan layanan yang diberikan semakin tinggi pula timbal balik yang akan diterima bank. Begitu pula dengan nasabahnya semakin baik layanan yang diberikan bank maka semakin tertarik untuk menjadi nasabah di bank tersebut.

b. Fasilitas

Fasilitas bank adalah segala bentuk kemudahan ditujukan untuk nasabah demi kelancaran transaksinya. Semakin banyak fasilitas diberikan maka semakin tinggi pula loyalitas nasabah terhadap bank.

[26] Departemen Agama Republik Indonesia, *op.cit.* hlm. 107.

c. Saran dari pihak luar

Tidak semua nasabah bank syariah awalnya tertarik untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah. Namun ada beberapa faktor yang membuat bukan nasabah bank syariah tersebut tertari untuk menggunakan produk dan jasa dari bank syariah tersebut, salah satunya adalah saran dari pihak luar seperti kerabat, teman, atau pihak bank itu sendiri. Ketika seseorang memperoleh saran dari orang lain kemungkinan besar akan mucul dorongan atau motivasi untuk menggunakan produk atau jasa dari bank syariah tersebut.

d. Biaya administrasi yang murah

Penawaran yang diberikan oleh pihak bank, seperti biaya administrasi yang murah, biaya cek saldo yang murah dan biaya transfer yang murah menjadikan dorongan atau motivasi bagi pemilik toko *online* untuk menggunakan jasa bank syariah. Karena bagi pemilik toko *online* akan memilih harga yang paling murah untuk mendapat keuntungan lebih dan tidak menambah beban biaya saja bagi bisnis *online*nya.

e. Letak bank yang strategis

Dengan adanya penyediaan lokasi atau aksesibilitas yang baik akan meningkatkan peluang seseorang untuk menabung di bank syariah. Karena dengan adanya lokasi yang strategis disertai penyediaan jaringan kantor di berbagai kota, kantor yang menarik dan nyaman, ATM, setoran tunai, serta fasilitas pendukungg lainnya akan meningkatkan kepuasaan pihak nasabah.