BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam merupakan agama paripurna dan mendapat ridha dari Allah SWT. Kesempurnaan Islam meliputi segala sesuatu, baik dari dimensi ibadah kepada Allah maupun dari dimensi kehidupan muamalah. Dalam kehidupan manusia akan selalu diliputi kehinaan di manapun mereka berada, kecuali berpegang teguh pada tali Allah dan tali perjanjian sesama manusia.

Tujuan penciptaan manusia pada hakekatnya ialah hanya untuk beribadah kepada Allah dan mengemban amanah keagamaan di muka bumi. Dan untuk menciptakan hakekat penciptaan tersebut manusia dikaruniai potensi internal sejak lahir yang bersifat terbatas, sehingga keterbatasan itu perlu didukung oleh keberadaan kitab suci yang berfungsi sebagai petunjuk agama untuk membedakan kebenaran dan kebatilan. Dalam kehidupan muamalah, walaupun terdapat hadits yang mengatakan bahwa manusia lebih mengetahui akan urusan dunianya, namun bukan berarti membuat hukum kebenaran syariat tunduk pada hawa nafsu manusia. Karena apabila mengikuti kebanyakan manusia di muka bumi maka justru akan menjauhkan kita dari jalan Allah. Dengan demikian upaya menciptakan kondisi selalu beribadah kepada Allah dalam kaidah fiqih ditetapkan bahwa hukum asal perbuatan manusia terkait oleh hukum syara'. Dengan mendasarkan pada ketentuan syariat diharapkan perbuatan manusia sebagai hamba Allah selalu berorientasi kepada jalan kebenaran.

Begitu pula pada ibadah muamalah, meskipun hubungan sesama manusia itu bersifat keduniaan, namun namun nilai-nilai transendental tidak mungkin dapat dipisahkan.

Realitas ini membuktikan bahwa hubungan sesama manusia di dunia saat ini akan mempunyai konsekuensi di hari kiamat, sesuai dengan pertangungjawaban amal perbuatan masing-masing. Oleh karena itu, untuk membimbing manusia agar selalu berada pada jalan kebenaran, nilai-nilai agama yang terkodifikasi menjadi hukum harus diberlakukan sesuai dengan apa yang Allah perintahkan. Namun jika hukum tersebut tidak diberlakukan sebagaimana seharusnya, malainkan sebatas atika moral maka yang terjadi adalah ketidakpastian hukum baik didunia maupun akhirat.[1] Begitu pula dalam praktiknya pada bank syariah.

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank terdiri atas dua jenis, yaitu bank konvensional dan bank syariah.[2] Bank syariah adalah bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Alqur'an dan Al-Hadis, yakni bank yang tata cara beroperasinya itu mengikuti suruhan dan larangan yang tercantum dalam Alqur'an dan Al-Hadis.[3]

Berdasarkan pasal 4 UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah,

---

[1] Burhanudin Susanto, *Hukum Perbanakan Syariah di Indonesia*, (Yokyakarta : UII Press Yokyakarta, 2008), h. 1-2.

[2] Rizal Yaya, Dkk, *Akutansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, (Jakarta : Salemba Empat, 2013), h. 54.

[3] Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Sinar Grafika, 2014) cet. 2, h. 34.

disebutkan bahwa bank syariah wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Dalam penyaluran dana, bank syariah berfungsi sebagai investor (pemilik dana). Sebagai investor, penanaman dana yang dilakukan oleh bank syariah harus dilakukan pada sektor-sektor yang produktif dengan risiko yang minim dan tidak melanggar ketentuan syariah. Selain itu, dalam menginvestasikan dana bank syariah harus menggunakan alat investasi yang sesuai dengan syariah. Investasi yang sesuai dengan syariah meliputi akad jual beli (murabahah, salam dan istisna').[4]

Menurut statistik Perbankan Syariah akhir Mei 2015 yang diakses di situs resmi Bank Indonesia, bahwa dari sisi penggunaan jenis pembiayaan, pembiayaan yang bersifat konsumtif paling banyak digunakan, yaitu sebesar Rp 203,894 Miliar. Kemudian kalau dilihat dari sisi komposisi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah, akad murabahahlah yang paling banyak digunakan.[5]

Salah satu produk perbankan syariah yang menggunakan akad murabahah adalah Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Kredit Pemilikan Rumah (KPR) bertujuan membantu seseorang untuk memiliki tempat tinggal dengan cara cicilan, sebagaimana yang terkandung dalam surah Al-Maidah ayat 2 tentang tolong menolong, sebagai berikut :

[4] *Ibid*., h. 55.

[5] Bank Indonesia, Statistik Perbankan Syariah Mei 2015, di akses dari http://www.bi.go. id/id/ statistik/perbankan/syariah/Pages/sps_0515.aspx, pada tanggal 09 Maret 2016.

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ ٢

Artinya :

"….Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya"[6]

Menurut salah seorang karyawan bagian USPD pada Bank Muamalat cabang Banjarmasin, akad murabahah adalah akad yang sangat sering digunakan pada proses penyaluran dana yang mereka lakukan khususnya pada produk KPR Muamalat IB. Dan KPR Muamalat IB adalah produk yang sering diminati oleh nasabah yang mengajukan pembiayaan pada Bank Muamalat cabang Banjarmasin, karena penulis ketika magang hampir setiap hari ikut serta dalam proses penilaian jaminan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan KPR Muamalat IB. Oleh karena itu, penulis tertarik menulis dan menganalisisnya yang nanti dituangkan dalam sebuah laporan akhir dengan judul: **"MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN KPR MUAMALAT IB PADA BANK MUAMALAT INDONESIA CABANG BANJARMASIN".**

[6] Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an & Tafsirnya*, (Jakarta : Penerbit Lentera Abadi, 2010), h. 42

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah diatas, maka penulisan menemukan bebarapa permasalahan yang dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Bagaimana minat nasabah terhadap pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin ?
2. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang dapat di jawab dalam permasalah diatas anatara lain sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui minat nasabah terhadap pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.

D. Signifikansi penelitian

Hasil dari penelitian ini nantinya diharapkan oleh penulis berguna untuk :

1. Sebagai bahan masukan dan informasi yang bernilai ilmiah khususya mengenai minat nasabah terhadap pembiayaan KPR muamalat ib pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.
2. Sebagai bahan informasi bagi mereka yang akan melakukan penelitian lebih lanjut pada permasalahan yang sama dari sudut pandang yang berbeda.
3. Kontribusi pengetahuan dalam memperkaya khazanah perpustakaan UIN Antasari pada umumnya dan khususnya Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam serta pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam hasil penelitian ini.

E. Definisi Operasional

Agar penelitian ini mudah difahami, perlu diberikan definisi operasional sebagai berikut :

1. Minat adalah kecendrungan hati yang tinggi terhadap sesuatu keinginan.[7] Minat yang dimaksud penulis dalam penelitian ini adalah kecenderungan hati atau keinginan yang tinggi yang ada pada diri nasabah untuk menggunakan pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.

[7] Departemen pendidikan dan kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Jasa Pustaka, 1994) ed. 2.

2. Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau yang menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).[8] Nasabah yang dimaksud dalam Penelitian ini adalah orang yang loyal menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin selama 1tahun lebih brjumlah 20 orang nasabah..
3. Pembiayaan KPR Muamalat ib adalah salah satu produk pembiayaan dari bank muamalat yang dapat membantu anda untuk memiliki rumah idaman, baik *ready stock* atau *second*, apartemen, ruko, rukan, kios atau *take-over* dari bank lain. Disamping itu, kpr muamalat juga dapat memberikan pembiayaan untuk rumah *indent*, pembangunan maupun renovasi rumah.[9]
4. Bank adalah lembaga keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, bank yang dimaksud penulis adalah Bank Muamalat cabang Banjarmasin yang terletak di Jl A.Yani Km 5,2.

F. Kajian Pustaka

Dari hasil penelaahan beberapa penelitian yang terdahulu yang berkaitan dengan minat nasabah penulis menemukan beberapa judul karya ilmiah yang mirip

[8] *Kamus Besar bahasa Indonesia*, Departemen pendidikan dan kebudayaan, h.583.

[9] Dede Erik Abdul Aziz, *Pembiayaan Rumah Syariah Melalui KPR Bank Muamalat* http://www.dedeerik.com/pembiayaan-rumah-syariah-melalui-kpr-bank-muamalat/, Di akses hari senin 7 Maret 2016, jam 14.00 Wita.

dengan judul penelitian ini. Menurut data yang penulis kumpulkan, penelitian tersebut antara lain:

1. Nazarudin Arif, (1131161225) yang berjudul "Minat Nasabah Bank Kalsel Syariah Banjarmasin Terhadap Produk Tabungan Haji.[10] Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang minat nasabah. Perbedaan penelitian ini terletak pada produknya yang diteliti oleh Nazarudin Arif adalah produk simpanan sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Suhrian adalah pada produk pembiayaan KPR Muamalat ib, seterusnya objek dan lokasi penelitian juga berbebeda yaitu Nazarudi Arif pada Bank Kalsel Syariah Sedangkan Penelitian yang dilakukan oleh Suhrian yaitu pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.
2. Herlina (0501156837) yang berjudul "Minat Nasabah Terhadap pembiayaan Murabahah.[11] Persamaan penelitian ini adalah sama-sama melakukan penelitian terhadap minat nasabah pada produk pembiayaan. Sedangkan, perbedaan adalah penelitian yang dilakukan oleh Herlina pada PT. Bank BRI Syariah cabang Banjarmasin, tetapi penelitian yang dilakukan oleh Suhrian yaitu pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.

[10] Nazarudin, *Minat Nasabah Bank Kalsel Syariah Banjarmasin Terhadap Produk Tabungan Haji*, (Banjarmasin: Perpustakaan UIN Antasari, 2011).

[11] Herlina, *Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah*,(Banjarmasin: Perpustakaan UIN Antasari, 2005).

3. Noor Migaty (2012) "Analisis Pembiayaan Pemilikan Rumah ib Griya Hasanah dengan Akad Murabahah Pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin".[12] Persamaan penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang produk pemilikan rumah, akan tetapi perbedaan penelitian ini adalah tempat yang diteliti oleh Noor Migaty yaitu pada BNI cabang Banjarmasin, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Suhrian bertempat di Bank Muamalat cabang Banjarmasin.

G. Batasan Penelitian

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari arah dan tujuan penelitian maka penulis membatasi permasalahan terkait dengan aspek minat nasabah terhadap pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.

H. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam mencari laporan penelitian ini perlu adanya sistematika penulisan. Penulisan skripsi ini disusun dalam 5 (lima) bab yang diambil dari referensi-referensi, baik dari buku, internet maupun data-data atau dokumen-dokumen serta hasil wawancara langsung dengan praktisi-praktisi yang ada di Bank

[12] Noor Migaty, *Analisis Pembiayaan Pemilikan Rumah ib Griya Hasanah dengan Akad Murabahah Pada BNI Syariah Cabang Banjarmasin*, (Banjarmasin: Perpustakaan UIN Antasari, 2012).

Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin dan nasabah yang menggunakan fasilitas pembiayaan KPR Muamalat ib.

Bab I pendahuluan, merupakan penjelasan mengenai latar belakang masalah dari penelitian, yang kemudian ditarik secara eksplisit dalam rumusan masalah. Sebagai acuan dari keseluruhan penelitian ini akan ditegaskan dengan tujuan penelitian secara final agar lebih jelas dan terarah serta manfaat dari penelitian itu sendiri baik secara teoritis maupun praktis. Sistematika penulisan yang merujuk pada panduan skripsi dan beberapa buku yang mengulas tentang metode riset lainnya.

Bab II landasan teori, pada bab ini dijabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan obyek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dari referensi media lain.

Bab III metode penelitian, dalam bab ini akan difokuskan pada pembahasan teknis metode penelitian. Penulusuran obyek serta subyek penelitian secara singkat pada bagian yang akan dikaji termasuk dalam pembahasan pada bagian-bagian ini.

Bab IV penyajian data dan analisis data, bab ini berisi tentang laporan hasil penelitian yang terdiri dari gambaran umum lokasi penelitian, penyajian data dan analisis data.

Bab V penutup, Dalam bab ini peneliti memberikan kesimpulan terhadap permasalahan yang telah dibahas dalam uraian sebelumnya, selanjutnya akan dikemukakan beberapa saran yang dirasa perlu.

BAB II

BATASAN TEORITIS

A. MINAT NASABAH

1. Pengertian Minat

Dalam kehidupan ini, setiap manusia memiliki suatu kecenderungan yang dengan kata lain disebut juga dengan istilah minat. Minat merupakan suatu kecenderungan yang dapat menimbulkan potensi pada diri manusia itu sendiri.

Suharsono memberikan pengertian minat adalah "perhatian, kesukaan, dan kecenderungan hati seseorang terhadap sesuatu hal tertentu.[13]

Minat adalah suatu fungsi jiwa untuk mencapai sesuatu. Minat merupakan kekuatan dari dalam dan tampak dari luar sebagai gerak-gerik. Dalam menjalankan fungsinya minat berhubungan erat dengan pikiran dan perasaan. Manusia memberi corak dan menentukan, sesudah memilih dan mengambil keputusan. Perbuatan minat memilih dan mengambil keputusan disebut keputusan hati.[14]

Minat atau *interest* bisa berhubungan dengan daya gerak yang mendorong kita cenderung atau merasa tertarik pada orang, benda atau kegiatan ataupun bisa

[13] Suharsono, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Semarang: Widya Karya, 2014), hlm. 323.

[14] Heri Purwanto, *Pengantar Perilaku Manusia untuk Keperawatan*, (Jakarta: Buku Kedokteran EGC, 1998), hlm. 60.

berupa pengalaman yang efektif yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri. Dengan kata lain, minat dapat menjadi penyebab partisipasi dalam kegiatan.[15]

Minat berarti ketertarikan seseorang terhadap suatu barang atau jasa untuk dimiliki maupun dikonsumsi. Minat merupakan kecenderungan jiwa seseorang kepada sesuatu, biasanya disertai dengan perasaan senang. Minat timbul tidak secara tiba-tiba melainkan timbul akibat dari partisipasi, pengalaman dan kebiasaan.[16]

Minat mengarahkan perbuatan kepada suatu tujuan dan merupakan dorongan bagi perbuatan. Dalam diri manusia terdapat dorongan-dorongan yang mendorong manusia untuk berinteraksi dengan dunia luar. Motip menggunakan dan menyelidiki dunia luar dari hal tersebut lama kelamaan timbulah minat terhadap sesuatu. Apa yang menarik minat seseorang mendorongnya untuk berbuat lebih giat dan lebih baik.[17]

Minat merupakan momen dari kecenderungan-kecenderungan yang terarah secara intensif kepada suatu obyek yang dianggap penting. Pada minat ini selalu terdapat suatu perasaan dan emosional yang kuat. Minat juga berkaitan erat dengan kepribadian seseorang. Minat juga menampilkan sikap diri pribadi, yang muncul

[15] Rahman Abror, *Psikologi Pendidikan*, (Yogyakarta: Tiara Wacana, 1993), Cet. ke- 4, hlm. 112.

[16] Abdul Haris dan Nurhayati, *Psikologi dalam Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 93.

[17] Ngalim Puranto, *Psikologi Pendidikan*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 1992), Cet. ke-5. hlm. 56.

langsung dari seseorang.[18] Secara sederhana minat berarti kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.[19]

Minat dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dalam batasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa didalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk: mendekati/mengetahui/memiliki/menguasai/berhubungan) dari subjek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya menarik dari objek.

2. Macam-macam Minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan arahnya minat, dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat itu sendiri.

a. Berdasarkan timbulnya, minat dan dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kilturil. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan, perasaan enak atau nyaman, kebebasan beraktivitas dan seks. Minat kultural atau minat sosial, adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung **b**erhubungan dengan diri

[18] Kartini Kartono, *Teori Kepribadian*, (Bandung: Alumni, 1980), hlm.78.

[19] Muhibbin Syah, Psikologi Belajar, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 151.

kita. Sebagai contoh: keinginan untuk memiliki mobil, kekayaan, pakaian mewah, dengan memiliki hal-hal tersebut secara tidak langsung akan mengangap kedudukan atau harga diri bagi orang yang agak istimewa pada orang-orang yang punya mobil, kaya, berpakaian mewah dan laian-lain. Contoh yang lain misalnya minat belajar, individu punya pengalaman bahwa masyarakat atau lingkungan akan lebih menghargai orang-orang terpelajar dan pendidikan tinggi, sehingga hal ini akan menimbulkan minat individu untuk belajar dan berprestasi agar mendapat penghargaan dari lingkungan, hal ini mempunyai arti yang sangat penting bagi harga dirinya.

b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat *intristik* dan ekstristik. Minat *intristik* adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sebagai contoh: seseorang belajar karena memang pada ilmu pengetahuan atau karena memang senang membaca, bukan karena ingin mendapatkan pujian atau penghargaan. Dalam bermain sepak bola, minat intruksinya adalah kesenangan dalam menyepak bola, bergerak bebas dalam alam terbuka dan sebagainya. Minat *ekstristik* adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang. Sebagai contoh: seseorang yang belajar dengan tujuan agar mendapat juara kelas atau lulus ujian saringan SIPENMARU, setelah menjadi juara kelas atau lulus ujian SIPENMARU minat belajarnya menjadi turun. Dalam bermain sepak bola,

minat instrintiknya adalah bagaimana mencetak gol sebanyak mungkin, bagaimana mengalahkan lawan dan sebagainya. Jadi dalam minat ekstrinsik adalah usaha untuk melanjutkan aktivitas sehingga tujuan akan menjadi menjadi menurun atau hilang.

c. Berdasarkan cara mengungkapkan minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu: *expressed interest*, *manifest interest*, *tested interest*, *inventoried interest*.

    1) *Expressed interest:* adalah minat yang diungkapakan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi dan paling tidak disenangi. Dari jawabannya dapat dikatahui minatnya.

    2) *Manifest interest*: adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasinya atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subyek atau dengan mengetahui hobinya.

    3) *Tested interest*: adalah minat yang diungtkapkan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai-nilai yang tinggi pada suatu obyek atau masalah biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.

    4) *Inventoried interest*: adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasikan, dimana

biasanya berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditunjukkan kepada subyek apakah ia senang atau tidak senang terhadap sejumlah aktivitas atau sesuatu objek yang ditanyakan.[20]

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Cukup banyak faktor-faktor dapat mempengaruhi timbulnya minat terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan (misal: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian) yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat. Faktor lingkungan justru mempunyai pengaruh yang lebih besar terhadap timbul dan berkembangnya minat sesorang. Manakah dari ketiga macam lingkungan itu yang lebih berpengaruh, ini sangat sulit untuk menentukannya karena ada minat seseorang timbul dan berkembangnya lebih dipengaruhi oleh faktor keluarga, tetapi ada juga yang oleh lingkungan sekolah atau masyarakat, atau sebaliknya. Disamping itu juga karena objek dari minat itu sendiri sangat banyak sekali macamnya.

Crow and Crow berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:[21]

---

[20] Abdul Rahman Shaleh dan Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar dalam Presfektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), hlm. 262-268.

[21] *Ibid*., hlm. 268.

a. Dorongan dari dalam individu, misal dorongan untuk makan ingin tahu seks. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain. Dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu akan membangkitkan minat untuk membaca, belajar, menuntut ilmu, melakukan penelitian dan lain-lain. Dorongan seks akan membangkitkan minat untuk menjalin hubungan dengan lawan jenis, minat terhadap pakaian dan kosmetika dan lain-lain.
b. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat terhadap pakaian timbul karena ingin mendapat persetujuan atau penerimaan dan perhatian orang lain. Minat untuk belajar atau menuntut ilmu pengetahuan timbul karena ingin mendapat penghargaan darai masyarakat, karena biasanya yang memiliki ilmu pengetahuan cukup luas (orang pandai) mendapat kedudukan yang tinggi dan terpandang dalam masyarakat.
c. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada kativitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya suatu kegagalan akan mengalihkan minat terhadap hal tersebut. Karena kepribadian manusia itu bersifat kompeks, maka sering ketiga faktor yang menjadi

penyebab timbulnya minat tersebut, akhirnya menjadi agak sulit bagi kita untuk menentukan faktor manakah yang menjadi aal timbulnya minat.

Adapun hal-hal yang mempengaruhi minat yaitu bahwa perilaku seseorang (*intention*), dimana keinginan tersebut dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, perasaan (*affect*), dan kosekuensi-kosekuensi yang dirasakan (*perceived conseqoences*).[22] Dalam ilmu ekonomi konvensional, tujuan konsumen rasional dari kegiatan konsumsinya adalah memaksimalkan kepuasan materiil. McConnel and brue mengatakan bahwa *economic is grounded on the assumtion of "rational self-interest". Individuals purse actions that will enable them to achieve their greatest satisfaction.*[23] *In the teory of demand says that people maximize their untility. Which means that they choose the bundle of consumption good that they most prefer.*[24] Hal ini berarti dalam teori konvensional diajarkan bahwa tujuan konsumsi adalah mencari *untility* maksimum, dimana tingkat kepuasan seseorang dalam mengkonsumsi suatu komoditi akan mencapai titik maksimum apabila dia memilih barang yang paling disenangi.

---

[22] Triandis, H.C., 1980, *"value and attitude interpersonal behavior, nebraska symposium on motivation*, 1979, believe, attitude and value," University of Nebraska Press, Lincoln, NE.

[23] McConnell and Brue, *Economics: Principles, Problems, and policies*, (New York: McGraw-Hill, 2002), h.4.

[24] Samuelson and Nordhaus, *Micro Economics*, (New York: Mcgraw-Hill, 2001, h. 85.

B. PEMBIAYAAN KPR

1. Pengertian Pembiayaan

Dalam perbankan syariah bank menyediakan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang nyata (*asset*), baik yang didasarkan pada konsep jual beli, sewa-menyewa, ataupun bagi hasil. Dengan demikian, transaksi-transaksi yang terjadi di perbankan syariah adalah transaksi yang bebas dari riba atau bunga karena selalu terdapat transaksi pengganti atau penyeimbang (*underliyng transaction*) yaitu transaksi bisnis atau komersial yang melegitimasi suatu penambahan harta kekayaan secara adil.

Untuk menyesuaikan dengan aturan-aturan dan norma-norma Islam, lima segi religius yang berkedudukan kuat dalam literatur Islam harus diterapkan dalam perilaku investasi atau pembiayaan Islam. Lima segi tersebut adalah:

a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba).
b. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah, zakat.
c. Pelarangan produksi darang dan jasa yang bertentangan dengan sistem nilai Islam (haram).
d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (judi) dan *gharar* (ketidakpastian).
e. Penyediaan *takaful* (asuransi Islam).

Secara garis besar produk penyaluran dana kepada masyarakat adalah berupa pembiayaan didasarkan pada akad jual beli yang menghasilkan produk *murabahah*, *salam* dan *istisna*; berdasarkan pada akad sewa-menyewa yang menghasilkan produk

berupa *ijarah* dan *ijarah muntahiyah bittamlik* (*ijarah wa iqtina*); berdasarkan akad bagi hasil yang menghasilkan produk *mudharabah*, *musyarakah*, *muzaroah* dan *musaqah*; dan berdasarkan akad pinjaman yang bersifat sosial (*tabarru*) berupa *qard* dan *qard al hasan*.[25]

2. Produk Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah menurut Al-Harran dapat dibagi tiga.[26]

a. *Return bearing financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
b. *Return free financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditunjukkan kepada orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.
c. *Charity financing*, yaitu pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan.

[25] Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indinesia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 101-102.

[26] Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 122.

3. Akad-Akad dalam Pembiayaan

a. *Murabahah*

1) Pengertian murabahah

Pembiayaan murabahah, yaitu pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang dengan kewajiban mengembalikan talangan dana tersebut seluruhnya ditambah margin keuntungan bank pada waktu jatuh tempo. Bank memperoleh margin keuntungan berupa selisih harga beli dari pemasok dengan harga jual bank kepada nasabah.[27]

2) Dasar Hukum murabahah

Sebagai dasar hukum pelaksanaan murabahah dalam sumber utama hukum Islam adalah sebagai berikut:

.....وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....

Artinya: dan allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (Al-baqarah: 275).[28]

Dan hadis nabi yang berbunyi :

> "Dari Abi Hurairah r.a dari Nabi Saw. Bersabda: janganlah dua orang yang jual beli berpisah, sebelum saling meridhai" (riwayat Abu Daud dan Tirmidzi).

---

[27] Wirdyaningsih Dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2007), hlm. 106.

[28] Segaf Hasan Baharun, *Fiqih Muamalat*, (Bangil: Ma'had Darullughah wadda'wah, 2011), hlm. 2.

3) Rukun-Rukun Jual Beli

Yang dimaksud dengan rukun-rukun jual-beli di sini adalah perkara-perkara yang harus ada dalam suatu transaksi jual beli, dan kalau tidak ada salah satunya atau tidak terpenuhi syarat-syaratnya maka tidak sah transaksi jual beli itu, adapun rukun-rukunnya adalah lima hal berikut ini:

a) Dua orang yang akan melakukan transaksi jual beli.

b) Sesuatu yang akan diperjual-belikan.

c) Ijab qabul.

b. *Ijarah*

1) Pengertian *Ijarah*

Al-Ijarah berasal dari kata *al-Ajru* yang berarti *al'lwadhu* (ganti), *ajru* (upah).[29] Menurut pengertian syara', *Al-ijarah* ialah urusan sewa menyewa yang jelas manfaat dan tujuannya, dapat diserah terimakan, boleh dengan ganti (upah) yang telah diketahui (gajian tertentu).[30] Seperti halnya barang itu harus bermanfaat, misalkan: rumah untuk ditempati, dan mobil untuk dinaiki.

Pemilik yang menyewakan manfaat disebut *mu'ajjir* (orang yang menyewakan). Pihak yang menyewa atau penyewa disebut *musta'jir*. Dan, sesuatu yang diakadkan untuk diambil manfaatnya disebut *ma'jur* (sewaan). Sedangkan jasa

[29] Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah 13*, (Bandung: PT. AL-Ma'arif, 1987), hlm. 7.

[30] Syamsuddin Abu Abdillah, *Terjemah Fathul Qarib*, (Surabaya: CM Grafika, 2010), hlm. 209.

yang diberikan sebagai imbalan manfaat disebut *ajran* atau *ujrah* (upah). Dan setelah terjadi akad *ijarah* orang yang menyewakan berhak mengambil upah, dan orang yang menyewa berhak mengambil manfaat, akad ini disebut dengan *mu'addhah* (penggantian).[31]

2) Dasar Hukum *Ijarah*

Dasar-dasar hukum atau rujukan *Ijarah* adalah Al-Qur'an, Al-Sunnah, dan Al-Ijma'.

Dasar hukum *Ijarah* dalam Al-Qur'an adalah :

فا ن ارضعن لكم فاء توهن اجو رهن (ا لطلاق : ٦)

"Jika mereka menyusukan (anak-anakmu) untukmu, maka berikanlah upahnya."(Al-Talaq: 6).[32]

3) Rukun dan Syarat *Ijarah*

Menurut fatwa DSN NO: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah*, rukun dan syarat sahnya *ijarah* ialah :

a) Rukun *ijarah* :

I. Pernyataan ijab dan qabul.

II. Pihak yang berakad: terdiri atas pemberi sewa (lessor, pemilik asset, LKS), dan pihak penyewa.

III. Obyek kontrak: pembayaran sewa dan manfaat dari penggunaan asset.

[31] Sayyid Sabiq, *Op.cit*, hlm. 9.

[32] Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 116.

IV. Manfaat dari penggunaan asset dalam *ijarah* adalah obyek kontrak yang harus dijamin.

V. Sighat *ijarah* adalah berupa penyataan dari kedua belah pihak yang berkontrak, baik secara *verbal* atau dalam bentuk lain yang *equivalent*, dengan cara penawaran dari pemilik asset (LKS) dan penerimaan yang dinyatakan oleh penyewa (nasabah).

b) Syarat *ijarah* :

I. Kerelaan dari dua pihak yang melakukan akd *ijarah* tersebut.

II. Mengetahui manfaat dengan sempurna barang yang diakadkan, sehingga mencegah terjadinya perselisihan,

III. Kegunaan dari barang tersebut,

IV. Kemanfaatan benda dibolehkan menurut syara',

V. Obyek transaksi akad itu dapat dimanfaatkan kegunaannya menurut kriteria, dan realita.[33]

4. Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan adalah kegiatan yang menelaah aspek-aspek penting dan patut diketahui dari nasabah yang akan dibiayai oleh bank. Tujuan analisis pembiayaan untuk memperoleh gambaran yang jelas dan sesungguhnya terhadap

[33] Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah 13*, (Bandung: PT. AL-Ma'arif, 1987), hlm. 12-13.

kondisi nasabah yang akan dibiayai. Dengan demikian, rekomendasi yang benar dan objektif dapat diberikan.

Analisis pembiayaan dapat dilakukan secara kualitatif berdasarkan data nonkeuangan dan kuantitatif berdasarkan pada data keuangan. Untuk nasabah kecil, analisis kualitatif akan dominan karena data keuangan tidak lengkap dan akurat. Sementara untuk nasabah besar, analisis kuantitatif lebih dominan karena sudah memiliki laporan keuangan yang sesuai dengan standar akutansi keuangan.[34]

[34] Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba empat, 2013), hlm. 121.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Sifat dan Lokasi Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penulis akan meneliti dan mengamati secara langsung tentang objek penelitian di lapangan secara faktual dan cermat.[35] Sifat penelitian yang penulis lakukan adalah bersifat kualitatif. Lokasi penelitian bertempat pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin di jalan A. Yani Km 5,2. Alasan penulisan memilih lokasi tersebut karena produk KPR yang ditawarkan oleh Bank Muamalat sangat mudah untuk nasabah melakukan permohonan yaitu nasabah tidah perlu lagi mengisi formulir seperti pada bank syariah lain, melainkan nasabah hanya melakukan permohonan pembiayaan. Seterusnya bank muamalat merupakan bank yang pertama di Indonesia menjalankan prinsif syariah dalam setiap operasionalnya.

B. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah 20 orang nasabah Bank Muamalat cabang Banjarmasin. Objek penelitian adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan minat nasabah terhadap pembiayaan KPR Muamalat IB pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.

[35] Sumardi Suyabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Raja Gafindo persada, 1997), h. 76.

C. Data dan Sumber Data

Data yang digali dalam penelitian ini adalah :

a. Gambaran umum tentang Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin
b. Minat nasabah terhadap pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.
c. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.

Adapun yang menjadi sumber data adalah :

1. Responden, 20 orang nasabah Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin adalah nasabah yang setia menjadi nasabah pada bank muamalat cabang Banjarmasin.
2. Informan, yaitu pihak-pihak yang tidak terlibat langsung dalam penelitian ini namun dapat memberikan informasi mengenai masalah yang diteliti, seperti karyawan atau karyawati bagian yang menangani pembiayaan KPR Muamalat ib yaitu bagian marketing KPR Muamalat ib, USPD dan MCC Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin.

D. Teknik Pengumpulan Data

Untuk Mengumpulkan data, penulis menggunakan beberapa teknik berikut :

a. Teknik wawancara, atau interviu adalah sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai.[36]
b. Dokumentasi, yaitu suatu cara pengumpulan data-data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sehingga diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan.[37]
c. Observasi, adalah suatu pengamatan dan pencatatan terhadap gejala-gejala yang tampak pada objek penelitian. Observasi dilakukan dengan cara ikut mengambil bagian dalam kehidupan informan yang diteliti dan diamati.[38]

E. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Untuk mengolah data yang diperlukan penulis menggunakan teknik-teknik sebagai berikut:[39]

---

[36] M. Burhan Bungin, Metodologi Penelitian Kuantitatif, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 136.

[37] Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), h.152.

[38] Patton dalam Poerwandari, E. Kristi, (1998), *Pendekatan Kualitatif dalam penelitian Psikologi*, Jakarta, Lembaga Pengembangan Sarana Pengukuran dan Pendidikan Psikologi (LPSP3) Fakultas Psikologi UI, 1998.

[39] Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alpabeta, 2005), h.12.

1. Editing

   Yaitu meneliti kembali data yang terkumpul sehingga dapat diketahui kelengkapan dan kekurangannya dalam rangka proses penyusunan.

2. Klasifikasi

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

3. Deskripsi

   Yaitu menguraikan data dan menyusun kembali data yang telah ada terhimpun dalam uraian sistematis.

4. Analisis Data

   Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam metode ilmiah. Dengan adanya analisis, data menjadi berarti dan berguna dalam memecahkan masalah penelitian.[40]

F. Prosedur Penelitian

Adapun beberapa tahapan yang dilakukan oleh penulis dalam menyelesaikan penyusunan skispsi ini hingga menjadi sebuah karya ilmiah yang siap di sidangkan, yaitu sebagai berikut:

[40] Peter Salim, *Advanced English – Indonesia Dictionary*, (Jakarta: Modern English, 1993), edisi ke 4, h. 127.

1. Tahapan Pendahuluan

Pada tahapan ini, penulis terlebih dahulu mempelajari permasalahan yang akan diteliti, kemudian dituangkan dalam bentuk desain operasional penelitian seterusnya dikonsultasikan dengan dosen penasehat untuk memperoleh persetujuan dan diajukan kepada biro skripsi.

2. Tahapan Pengumpulan Data

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

3. Tahapan Pengolahan dan Analisis Data

Pada tahap ini, setelah semua data sudah terkumpul kemudian penulis akan mengolah dan menganalisis serta dikonsultasiakan dengan dosen penasehat dalam rangka perbaikan penelitian.

4. Tahapan Penyusunan laporan

Pada tahap ini, penulis melakukan penyusunan dengan sistematika penulisan untuk menjadi sebuah karya tulis ilmiah dalam bentuk skripsi dengan cara konsultasi dengan dosen pembimbing, sehingga menjadi karya tulis dalam bentuk skripsi yang siap untuk di*munaqasah*kan.

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Profil Perusahaan/Instansi

1. Sejarah Ringkas

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk (BMI) merupakan pelopor Bank Syariah di Indonesia yang merupakan Bank pertama murni syariah yang menggunakan konsep perbankan secara Syariah. Pendirian PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk diprakarsai oleh beberapa tokoh muslim dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah Indonesia. PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk didirikan berdasarkan Akta Pendirian No.1 tanggal 1 November 1991, dibuat dihadapan Yudo Paripurno, S.H., Notaris di Jakarta. PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk mulai beroperasi 1 Mei 1992 dengan dukungan eksponen Ikatan Cendikiawan Muslim Indonesia (ICMI) se-Indonesia, beberapa pengusaha muslim dan masyarakat umum berupa komitmen pembelian saham senilai Rp. 84 miliar. Total aset per 31 september 2008 lebih dari Rp 12,101 Triliun CAR 11,56% dan merupakan Bank dengan predikat SEHAT. Dalam kurun waktu 10 tahun terakhir, sejak 1999 sampai 30 september 2008, pertumbuhan aset mencapai 2426%dari Rp.479,1 Miliyar menjadi Rp. 12,101 Triliun. Ekuitas tumbuh sebesar Rp. 2397% dari Rp. 39,3 Miliyar menjadi lebih dari Rp. 1,2 Triliyun.

PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Banjarmasin berdiri pada tanggal 11 September 2003 berlokasi di jalan A.Yani Km.6 Rt.01 Kelurahan Pemurus Luar

Kecamatan Banjarmasin Timur. Diresmikan oleh Gubernur Kalimantan Selatan pada saat itu yakni Bapak Sjachriel Darham.PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Banjarmasin telah tiga kali mengalami pergantian Pimpinan. Dari tahun 2003 hingga pertengahan tahun 2006 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Banjarmasin dipimpin oleh Bapak H.Norcholis.SE. Pada tahun 2004 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Banjarmasin membuka layanan Kantor kas yang berlokasi di Komplek Mesjid Raya Sabilal Muhtadin dan diresmikan oleh pimpinan regional. Pada pertengahan 2006 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Banjarmasin mengalami pergantian pimpinan yang semula dipimpin oleh Bapak H.Norcholis.SE kemudian dipimpin oleh Bapak Herry Wahyudi. PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Banjarmasin berpusat di Jakarta. PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk didirikan untuk menjadi bank syariah utama di Indonesia dan menjadi *Role Model* (acuan) lembaga keuangan syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimumkan nilai kepada *stakeholder* (pemegang saham).

Pada kepemimpinan Bapak Herry Wahyudi melakukan relokasi atau pemindahan Kantor Cabang Utama PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Banjarmasin yang semula berlokasi di Jalan A.Yani Km.6 Kelurahan Pemurus Luar Kecamatan Banjarmasin Timur pindah ke Jalan Pangeran Antasari No.1 A Kelurahan Pekapuran Laut Kecamatan Banjarmasin Tengah. Kantor baru PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk mulai beroperasi pada tanggal 12 Maret 2007 dan diresmikan oleh Walikota Banjarmasin Bapak Yudhi Wahyuni, kantor tersebut masih difungsikan

sampai sekarang. Pada pertengahan Maret 2008 PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Banjarmasin mengalami pergantian pimpinan yang semula dipimpin oleh Bapak Herry Wahyudi digantikan oleh Bapak Rusydi.

2. Visi dan Misi Bank Muamalat Indonesia

a. Visi Bank Muamalat Indonesia

" *Menjadikan bank syariah utama di Indonesia, dominan di pasar spiritual di kagumi di pasar rasional* "

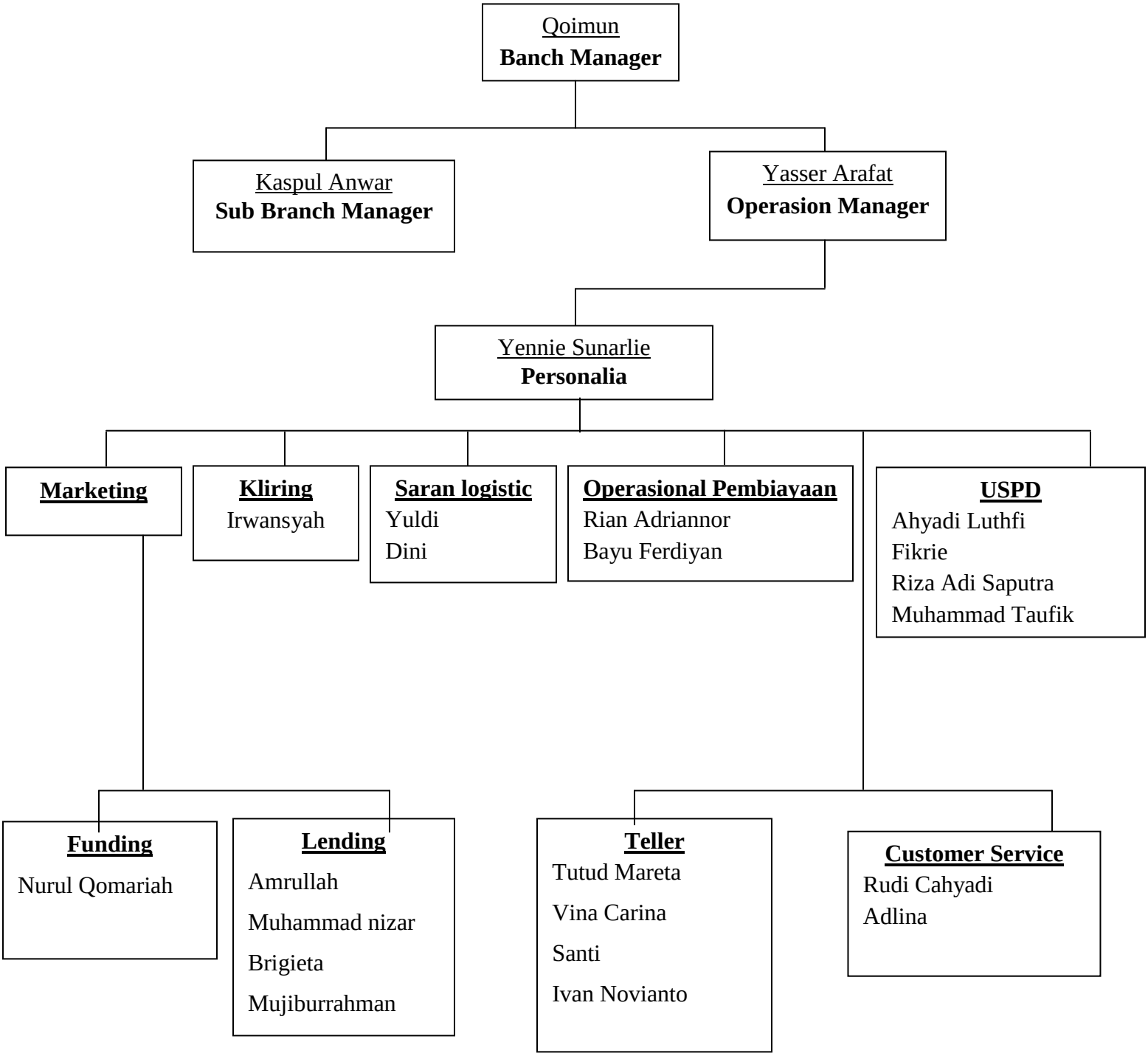
b. Misi Bank Muamalat Indonesia

" *Menjadi Role Model Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan semangat pada kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi stakeholder* "

3. Struktur Organisasi dan Personalia

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja, biasanya diatur dan disusun dalam struktur organisasi. Adapun Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia cabang Banjarmasin dapar dilihat pada gambar berikut :

Struktur Organisasi pada Bank Muamalat cabang Banjarmasin



Sumber : Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin 2013

4. *Job Description*

Adapun *job description* masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

a. Branch Manager

Memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut :

1) Bertangung jawab atas jalannya kegiatan operasional dan finansial cabang.
2) Bertangung jawab atas jalannya kebijaksanaan atau ketentuan perusahaan
3) Memberikan bimbingan dan motivasi pada seluruh karyawan.
4) Menyelesaikan segala permasalahan yang muncul di cabang yang di pimpin.
5) Membina hubungan yang baik dengan instansi terikat atau pengusaha daerah.

b. Sub Branch Manager

Memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut :

1) Mengadministrasikan pekerjaan-pekerjaan pimpinan, dan
2) Membantu pekerjaan pimpinan cabang.

c. Operation Manager

1) Membuat dan menentukan kebijakan yang akan diterapkan seluruh aspek karyawan bawahannya.
2) Sebagai koordinator seluruh bagian yang ada pada struktur organisasi masing-masing cabang.

3) Memberikan keputusan akhir terhadap semua kebijakan cabang.
4) Meminta pertanggung jawaban masing-masing bagian atas pekerjaan yang dikerjakannya.
5) Memantau tingkat keberhasilan dari kebijakan yang diterapkannya.
6) Melakukan pengawasan atas segala kegiatan bawahannya.
7) Memberikan motivasi kepada setiap bagian yang ada pada struktur cabang.
8) Melakukan revisi terhadap kebijakan yang dianggap tidak sesuai dengan keadaan kondisi baik cabang maupun pegawai.
9) Membuat rencana kerja selama tahun berjalan.
10) Mendistribusikan pekerjaan-pekerjaan kepada masing-masing bagian.
11) Membuat laporan kinerja cabang setiap bulan kepada Asisten Direktur Administrasi.
12) Membuat suasana yang harmonis terhadap seluruh bagian dan bawahan yang dipimpinnya.

d. Personalia

Memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut :

1) Bertangung jawab atas proses rekrutmen, penempatan, pengembangan, pemeliharaan, dan penggunaan karyawan.
2) Melakukan pemberian gaji karyawan dan konpensasi serta lainnya pada karyawan.

3) Menyelesaikan masalah-masalah yang berkaitan dengan kepersonaliaan

e. Unit Support Penyaluran Dana (USPD) / Legal

Tugas Utama :

Membantu office operasi untuk mensupport bagian marketing dalam hal proses pencairan pembiayaan, pengikatan pembiayaan dan jaminan, pelepasan jaminan, penutupan dan klaim asuransi, laporan TBO *(To Be Obtain)*, jatuh tempo jaminan, jatuh tempo asuransi dan jatuh tempo pembiayaan.

Tugas Harian:

1) Membuat daftar kelengkapan dokumen pembiayaan yang diproses oleh account manager.
2) Membuat daftar dokumen pembiayaan yang belum dilengkapi TBO *(To Be Obtain)* oleh account manager dan melaporkannya kepada officer operasi untuk ditindak lanjuti pemenuhannya.
3) Mempersiapkan pertemuan komite pembiayaan sekaligus menjadi sekretaris komite pembiayaan.
4) Melakukan pengikatan pembiayaan dan jaminan di hadapan notaris bersama-sama nasabah.

5) Melakukan penutupan asuransi atas nasabah-nasabah pembiayaan serta memonitor asuransi-asuransi yang masih menggantung di titipan operasi pembiayaan.
6) Membuat surat pelepasan jaminan *(roya)* setelah mendapatkan advis lunas dari bagian operasi pembiayan.
7) Membuat surat keterangan perpanjangan STNK / BPKB yang dijaminkan pada Bank Muamalat.
8) Membuat memo pemblokiran atau penutupan terhadap deposito yang dijaminkan.
9) Secara terus menerus meningkatkan pelayanan yang baik, cermat, cepat, dan tepat kepada bagian-bagian yang terkait dengan support pembiayaan.

Tugas Bulanan:

1) Me-*review* dan merapikan file pembiayaan, TBO, titipan asuransi / notaris dan lain-lain.
2) Membuat laporan *pipeline* dan realisasi pembiayaan.

Tugas Tambahan:

1) Menjaga kebersihan dan kerapian lingkungan kerja.
2) Melaksanakan tugas sesuai dengan instruksi intern dan operasi.
3) Selalu menjaga kebiasaan salam, senyum dan ramah serta menjaga keharmonisan suasana kerja.

4) Menjadi alternate bagian lain bila diperlukan.
5) Menjalankan perintah atasan dengan baik.

f. Customer Services

Tugas Utama:

Memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah, menjelaskan dan menginformasikan produk-produk Bank Muamalat kepada nasabah maupun calon nasabah.Serta memelihara hubungan baik dengan nasabah termasuk penanganan keluhan-keluhan nasabah, baik secara langsung maupun melalui telepon.

Tugas Harian:

1) Melayani pembukaan rekening tabungan, giro, dan deposito.
2) Melayani permohonan pembuatan buku Cek\Bilyet Giro (BG), *hold* rekening, dan informasi saldo dari nasabah.
3) Memperkenalkan sekaligus memasarkan produk-produk Bank Muamalat, baik produk funding maupun produk lending.
4) Membuat *barsheet* memakai buku tabungan dan ATM.
5) Membuat buku catatan pembukaan tabungan, giro dan deposito.
6) Membuat buku catatan pengambilan ATM, Cek/BG dan pembukaan rekening.

7) Melakukan penutupan rekening dan membuat buku daftar rekening tutup beserta alasan penutupannya.
8) Bertanggung jawab terhadap persediaan alat tulis kantor di area kerjanya serta persediaan aplikasi setoran, aplikasi tarikan, aplikasi transfer, inkaso dan media transaksi lainnya di depan *counter* layanan.
9) Menjaga kerahasiaan dan keamanan kartu ATM dan PIN nasabah.
10) Secara terus menerus meningkatkan pelayanan prima kepada nasabah.
11) Menangani komplain / keluhan nasabah secara cermat, cepat dan memuaskan.
12) Mengadministrasikan file-file pembukaan rekening baik tabungan, giro dan deposito, sehingga mempermudah pencarian file pembukaan bila dibutuhkan.
13) Me-*review* daftar TBO (*To Be Obtain*) pembukaan rekening yang harus di *follow up*.
14) Membuat laporan pendebetan biaya buku, pembuatan cek, dan referensi bank.

Tugas Tambahan:

1) Menjaga kebersihan dan kerapian serta penampilan diri dengan baik.

2) Melaksanakan tugas sesuai dengan instuksi intern dan instuksi operasi.
3) Selalu menjaga kebiasaan salam, senyum dan ramah serta menjaga keharmonisan suasana kerja.
4) Melakukan *cashcount* teller kantor dan atau cabang.
5) Menjadi *checker* transaksi teller.
6) Menjalankan tugas tambahan lain sesuai dengan instruksi supervisor.

g. Teller

Tugas Harian:

1) Melayani penyetoran uang tunai, warkat kliring, transfer, inkaso, dan deposito.
2) Melayani pengambilan uang tunai oleh nasabah.
3) Memeriksa kembali inputan dan tiket / bukti pembukuan sebelum di otorisasi.
4) Memeriksa kembali kelengkapan tiket-tiket pembukuan sabelum di serahkan ke bagian data control / resident auditor.
5) Membuat rincian kas harian.
6) Membuat laporan transaksi teller *(blotter teller).*
7) Membuat / mencatat *cash vault regester* kantor kas.

8) Melaporkan *cover* asuransi atas kelebihan saldo kas kantor kas.
9) Melakukan penyetoran dan pengambilan uang tunai ke dan dari kantor cabang.
10) Menjaga kerahasian nomor kunci kombinasi *main vault* dan *cashbox* teller.
11) Bertanggung jawab terhadap persediaan alat tulis kantor di area kerjanya.
12) Membuat laporan penarikan dan penyetoran sesuai ketentuan.
13) Secara terus menerus meningkatkan pelayanan prima kepada nasabah.

Tugas Mingguan:

1) Me-*review* kartu contoh tanda tangan.
2) Me-*review* buku kas kantor kas.

Tugas Bulanan.

1) Menjaga kebersihan dan kerapian lingkungan kerja.
2) Melaksanakan tugas sesuai dengan instruksi intern dan instruksi operasi.
3) Selalu menjaga kebiasaan salam, senyum, dan ramah serta menjaga keharmonisan suasana kerja.
4) Menjalankan tugas dari atasan dengan baik.

h. Operasional Pembiayaan.

Tugas Utama:

Membantu pejabat operasi untuk melakukan pembukuan dropping pembiayaan, mendebet angsuran, membuat kartu angsuran pembiayaan, membuat laporan-laporan pembiayaan baik internal maupun eksternal.Dan lain-lain sesuai instruksi atasan.

Tugas Harian:

1) Melakukan pembukuan dropping pembiayaan.
2) Mendebet angsuran sesuai dengan jadwal angsuran.
3) Mendebet biaya-biaya yang timbul dari fasilitas pembiayaan, seperti biaya administrasi, notaris, asuransi dan lain-lain.
4) Membuat kartu angsuran pembiayaan.
5) Membuat *proofsheet* pembiayaan, titipan, TRR dan lain-lain.
6) Membuat laporan tunggakan angsuran, BDR, PPAP dan KAP.
7) Membukukan PPAP, Write Off dan *recovery* (PPAP atau Write Off).
8) Membuat *proofsheet* titipan pembiayaan dan TRR pembiayaan.

9) Membuat LBU (Laporan Bank Umum) Syariah dan SID (Sistem Informasi Debitur) serta mengirimkannya kepada BI (Bank Indonesia) sesuai target *dateline*.

10) Mengadministrasikan file-file pembiayaan dan tiket-tiket *reversing* secara benar dan rapi.

Tugas Mingguan:

1) Membuat data melaporkan daftar tunggakan angsuran.

Tugas Tambahan:

1) Menjaga kebersihan dan kerapihan lingkungan kerja.
2) Melaksanakan tugas sesuai dengan instruksi intern dan instruksi operasi.

Selalu menjalankan layanan prima *(Service Excellence)* dalam bekerja, hal mana tercantum, dalam 6 prinsip layanan Syariah, yaitu; Ikhlas, Senyum, Salam, Ta'awun, Sabar dan Amanah.

i. Bagian Saran Logistik

Memiliki tuggas dan wewenang sebagai berikut :

1) Melakukan inventaris atas semua barang inventaris.
2) Bertangung jawab atas pengadaan barang atau perlengkapan kantor.
3) Bertangung jawab atas transaksi kas kecil.

j. Kliring

Tugas Harian:

1) Memelihara sarana dan prasarana kantor.

2) Bertanggung jawab terhadap kartu inventaris sentral dan bagian.
3) Memonitoring semua barang inventaris kantor.
4) Mengkoordinir non banking staff.
5) Melakukan hubungan dengan para *supplier* untuk kebutuhan kantor.
6) Mengurus akomodasi para tamu kantor.
7) Menyelesaikan transaksi transfer, kliring, dan testkey yang meliputi *outgoing* dan *incoming* transfer.
8) Melakukan pengiriman surat-surat dinas.
9) Membuat serta memelihara tiket transaksi dan *proofsheet* titipan, uang muka dan lain-lain.
10) Bertanggung jawab terhadap *absensi* dan *payroll* karyawan.
11) Bertanggung jawab terhadap penyimpanan warkat kliring.
12) Bertanggung jawab terhadap pemeliharan kas kecil.
13) Bertanggung jawab terhadap *referral item*, SKP, dan surat peringatan saldo kurang.
14) Memelihara kode-kode *testkey*.
15) Memastikan saldo RAB (Rekening Antar Bagian) selalu nol diakhir hari kerja.
16) Membukukan biaya buku, ATM, materai dan transaksi yang berbentuk tunai.

17) Membuat rekonsiliasi RAK (Rekening Antar Kantor).

Tugas Mingguan:

1) Bertanggung jawab terhadap pemenuhan kebutuhan dan persediaan alat tulis kantor dan barang cetak.
2) Memelihara dan mengecek inventaris kantor.

Tugas Bulanan:

1) Membuat *proofsheet* inventaris dan umum setiap akhir bulan.
2) Memonitor inventaris dan keperluan rumah dinas.
3) Melakukan pencadangan biaya.
4) Melakukan pembayaran pajak dan pajak materai.
5) Melakukan penyusutan biaya operasional.
6) Menyelesaikan pembayaran pph pasal 21 dan iuran jamsostek sebelum tanggal 10.
7) Me-*review* specimen kartu contoh tanda tangan nasabah.

k. Marketing Funding.

1) Melakukan identifikasi customer sesuai dengan target market guna menjamin tercapainya target pembiayaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2) Melakukan proses inisiasi, solitisasi, pengumpulan data, analisa dan pengajuan permohonan pembiayaan untuk menjamin kelancaran proses pengajuan proposal pembiayaan kepada komite pembiayaan.

3) Melaksanakan pembinaan dan mentoring atas aktivitas sehari-hari dengan membuat *call report* ke pemimpinan cabang atas hasil kunjungan secara kontinyu untuk memastikan usaha nasabah berjalan dengan baik sebagaimana yang diproyeksikan dalam analisa pembiayaan.
4) Membuat laporan bulanan atas pencapaian pendapatan dari account yang di *handle* untuk memastikan tercapainya target pendapatan tiap bulan.
5) Melakukan analisa atas perpanjangan pembiayaan nasabah sehingga tetap dalam kondisi kolektibitas lancar.
6) Memasarkan produk-produk dan jasa pelayanan Bank Muamalat sesuai dengan kebutuhan nasabah dan kondisi Bank Muamalat guna meningkatkan pelayanan dan hubungan baik dengan nasabah.
7) Mengidenfikasi dan mengamankan resiko-resiko yang akan timbul dalam pemberian pembiayaan guna mempertahankan tingkat kolektibitas serendah mungkin.
8) Mengusahakan seluruh transaksi yang dilakukan nasabah agar memperoleh *margin* yang optimal serta meningkatkan *fee base income* untuk menjamin tercapainya target pendapatan sesuai dengan yang ditetapkan perusahaan.
9) Mengusahakan agar nasabah menyimpan dananya di Bank Muamalat untuk tercapainya target funding yang ditetapkan oleh perusahaan.

l. Marketing Lending.

1) Mencapai perolehan dana pihak ketiga baik tabungan, deposito maupun giro untuk dapat mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2) Memelihara jumlah dana pihak ketiga dengan memberikan layanan yang simultan dananya pada Bank Muamalat bahkan mengusahakan agar nasabah *exiting* mau menambahkan dana yang disimpan di Bank Muamalat.
3) Melakukan pelayanan dan pendekatan kepada calon nasabah melalui telepon maupun kunjungan langsung untuk meningkatkan hubungan silaturahmi.
4) Membuat surat penawaran kepada calon nasabah baik perorangan maupun perusahaan untuk menjelaskan produk Bank Muamalat.
5) Menawarkan *cross selling* kepada nasabah funding seperti penawaran produk DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan), penawaran untuk pembiayaan secara mudharabah muqqayadah atau pembiayaan *back to back* apabila ada proyek-proyek yang kira-kira baik dan memiliki prospek yang baik.
6) Melakukan presentasi tentang produk Bank Muamalat di perusahaan, majelis ta'lim, perorangan, sekolah dan sebagainya agar dapat menyampaikan secara langsung produk yang ada di Bank Muamalat

dan dapat langsung menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan Bank Muamalat.

7) Mengumpulkan data mengenai tingkat bagi hasil bulanan untuk memenuhi permintaan nasabah tertentu yang telah menempatkan dananya di Bank Muamalat.
8) Mengumpulkan data mengenai tingkat bagi hasil Bank Muamalat dan laporan profit distribusi Bank Muamalat setiap bulannya untuk memberikan informasi kepada nasabah mengenai indikasi bagi hasil yang diperoleh di bulan sebelumnya.
9) Melakukan proses pembiayaan untuk nasabah (individual) maupun fasilitas pembiayaan kepada karyawannya.
10) Me-*maintance* peserta DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) untuk kelompok dan perusahaan agar pembayaran iuran setiap bulannya dapat berjalan dengan lancar secara kolektif.

Sumber : Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin tahun 2017.

B. Deskripsi Data

Tahap ini merupakan penyajian data yang diperoleh peneliti pada saat wawancara, yang kemudian disajikan dalam bentuk tersebut dibawah ini.

1. Identitas Reponden

Adapun identitas nasabah dari hasil wawancara akan diuraikan berdasarkan nama dan alamat nasabah sebagai berikut:

Tabel 1.1

Nama dan Alamat Responden

No	Nama Responden	Alamat
1	Gusti Erwin H	Jl. Jahri Saleh
2	Indra Nurianto	Jl. Zahri Saleh Komp. Wira Yhuda Bjm
3	H. Mawardi	Jl. Bumi Mas Komp. Bumi Ayu No. 54
4	Wartono	Jl. PHM Noor Komp. PLN No. 32
5	Dessy Saraswati	Sungai Miai Komp. Kelapa Gading
6	Lahmudin	Jl. Setoyo .s
7	Satriaa. R	Komp. A. Yani I Rt. 22 No. 74
8	Yenni Anjarwati	Jl. Sultan Adam. Komp. Mandiri Lestari
9	Arif Rahman Hakim	Jl. Manunggal 2 Gang 8
10	H. Agung Andy	Jl. A. Yani Km. 5 Komp. Awang No.59
11	Tri Hendrayanti	Jl. Pekapuran A
12	Busairi	Sultan Adam

13	Ernita Ariyanti	Komp. Taman Citra Keraton Martapura
14	Rizki wahyu Fadhillah	Jl. Gatot subroto 10 No. 46 Rt. 27 Rw. 002
15	Hairin	Pelaihari
16	Andi Akbar Jaya	Jl. Hksn Komp. Amd Permai blok C.13 No. 343
17	Mukhsin	Jl. Kelayan B Gang Baja
18	H. Asmah	Komp. Bumi Handayani
19	Indah Lestari	Jl. A. Yani Km. 23 Landasan Ulin Tengah Bjb
20	Aep .S	Jl. Gunung Sari II No. 12

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Tabel diatas adalah identitas responden. Data tersebut diperoleh setelah dilakukan wawancara dengan pihak nasabah yang mendapatkan persetujuan dari yang bersangkutan.

2. Usia Responden

Dari hasil Wawancara, usia responden yang termuda yaitu 23 tahun sedangkan yang tertua yaitu 51 tahun, untuk lebih jelasnya mengenai usia responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.2

Usia Responden

No	Usia	Frekuensi	Persentase
1	Kurang dari 30 tahun	4	20%

2	Lebih dari 30 tahun	16	80%
Jumlah		20 Orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa distribusi usia responden yang berusia lebih dari 30 tahun lebih dominan, dibandingkan dengan yang kurang dari 30 tahun.

3. Jenis kelamin

Adapun jenis kelamin responden tidak berimbang, antara laki-laki dan perempuan, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.3

Jenis Kelamin

No	Jenis kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Laki-laki	14	70%
2	Perempuan	6	30%
Jumlah		20 Orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa jenis kelamin responden yaitu laki-laki lebih banyak, kemudian menyusul jenis kelamin perempuan.

4. Pekerjaan Responden

Dari hasil wawancara langsung yang ditujukan kepada 20 orang responden, terdapat variasi pekerjaan responden dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.4

Pekerjaan Responden

No	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
1	Pegawai tetap	7	35%
2	Wiraswasta	13	65%
Jumlah		20 Orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel diatas menunjukkan Bahwa pekerjaan wiraswasta lebih dominan, kemudian menyusul pekerjaan pegawai tetap.

5. Lama Responden Menjadi Nasabah Bank Muamalat

Loyalitas responden menjadi nasabah merupakan salah satu aktivitas responden secara konsisten untuk memperhatikan produk pada bank Muamalat, Khususnya produk pembiayaan KPR Muamalat ib. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.5

Lama Responden Menjadi Nasabah Bank Muamalat

No	Keterangan	Frekuensi	Persentase
1	Kurang dari 1 tahun	3	15%
2	Lebih dari 1 tahun	17	85%
Jumlah		20 Orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa lama responden menjadi nasabah bank Muamalat, yang lebih dari 1 tahun lebih dominan, kemudian menyusul lama responden yang menjadi nasabah bank Muamalat yang kurang dari 1 tahun.

6. Produk yang Digunakan Responden

Pada bank Muamalat secara umum terdapat dua produk yaitu tabungan dan pembiayaan yang dominan digunakan oleh nasabah. Untuk lebih jelasnya mengenai produk yang digunakan oleh responden dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.6

Produk yang Digunakan Responden

No	Keterangan	Frekuensi	Persentase
1	Tabungan	18	90%
2	Pembiayaan	2	10%

Jumlah	20 orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa produk yang digunakan responden yaitu produk tabungan lebih banyak kemudian menyusul produk pembiayaan.

7. Pengetahuan Responden Tentang Produk Pembiayaan KPR Muammalat ib Pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin

Dari hasil wawancara yang ditujukan kepada 20 orang responden terdapat perbedaan yang sangat mencolok antara nasabah yang mengetahui produk pembiayaaan KPR Muamalat ib, dengan nasabah yang sama sekali tidak mengetahui produk pembiayaan KPR Muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin. Untuk lebih jelasnya dapat dillihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.7

Pengetahuan Responden Terhadap Produk Pembiayaan KPR Muamalat ib

No	Keterangan	Frekuensi	Persentase
1	Mengetahui	19	95%
2	Tidak mengetahui	1	5%
Jumlah		20 orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel di atas, menunjukkan bahwa pengetahuan responden tentang produk pembiayaan KPR Muamalat ib yang ada pada bank Muamalat cabang

Banjarmasin yang mengetahui lebih dominan, kemudian menyusul yang tidak mengetahui tentang produk pembiayan KPR Muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin.

8. Sumber Informasi Responden Mengenai Produk Pembiayaan KPR Muamalat ib

Dari hasil wawancara yang ditunjukkan kepada 20 orang responden, sumber informasi yang membuat respoden mengetahui produk pembiayaan KPR muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin berbagai macam sumber informasi dan salah satunya adalah iformasi dari pihak bank, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.8

Informasi Responden

No	Informasi	Frekuensi	Persentase
1	Pihak bank	12	60%
2	Keluarga	3	15%
3	Pamplet	4	20%
4	Lainnya	1	5%
Jumlah		20 orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel diatas, menunjukkan bahwa sumber informasi respoden tentang produk pembiayaan KPR muamalat ib yang lebih dominan adalah pihak bank, kemudian menyusul informasi dari famplet, keluarga dan yang lainnya.

9. Minat nasabah terhadap pembiayaan KPR Muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin

Setelah dilakukan wawancara kepada 20 orang nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini, maka mimat nasabah dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.9

Minat responden terhadap pembiayaan KPR muamalat ib

No	Keterangan	Frekuensi	Persentase
1	Berminat	15	75%
2	Tidak berminat	5	25%
Jumlah		20 orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa, dari 20 orang responden, 15 orang responden beminat terhadap pembiayaan KPR muamalat ib, sedangkan yang tidak berminat ada 5 orang responden.

10. Alasan Nasabah Bank Muamalat Yang Berminat Menggunakan Produk Pembiayaan KPR Muamalat Ib

Setelah dilakukan wawancara kepada 20 orang nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini, keunggulan atau kelebihan produk pembiayaan KPR muamalat Ib menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah yang ingin menggunakan produk ini, dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1.10

Alasan Nasabah Yang Berminat Menggunakan Produk Pembiayaan KPR Muamalat ib

No	Alasan	Frekuensi	Persentase
1	Keunggulan atau kelebihan produk pembiayaan KPR Muamalat Ib	12	60%
2	Berdasarkan Prinsip syariah	8	40%
3	Lainya	0	0%
Jumlah		20 orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel diatas, menunjukkan bahwa alasan nasabah bank Muamalat yang berminat menggunakan produk pembiayaan KPR muamalat ib dikarenakan keunggulan atau kelebihan produk ini yang lebih dominan, kemudian menyusul prinsip syariah, dan lainnya.

11. Pelayanan Bank Muamalat Terhadap Nasabah

Dari hasil wawancara yang ditujukan kepada 20 orang nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini, pelayanan merupakan pilar paling penting untuk perusahan yang bergerak dibidang jasa. Untuk lebih jelasnya pelayanan terhadap nasabah dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.11

Pelayanan Bank Muamalat Terhadap Nasabah

No	Keterangan	Frekuensi	Persentase
1	Baik	18	90%
2	Cukup baik	2	10%
3	Kurang baik	0	0%
Jumlah		20 orang	100%

Sumber: Bank Muamalat cabang Banjarmasin, data diolah dari data primer (2017).

Dari tabel diatas, menunjukkan bahwa pelayanan baik yang diberikan pihak bank Muamalat kepada nasabah lebih dominan, kemudian menyusul pelayanan yang diberikan cukup baik.

C. Analisis Data

Setelah disajikan data yang berkenaan dengan minat nasabah terhadap produk pembiayaan KPR muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin dan segala faktor-faktor yang mempengaruhinya, maka langkah selanjutnya akan dilaksanakan

penganalisisan data, sehingga pada akhirnya data tersebut akan memberikan gambaran terhadap apa yang diinginkan dalam penelitian ini. Agar terarah penganalisisan data-data tersebut, maka penulis mengemukakannya berdasarkan penyajian data tersebut pula, yakni sebagai berikut.

1. Usia responden

Usia respoden merupakan komponen pertama yang sangat penting, karena dari usia dapat dilihat secara kasat mata tentang pemikiran dan tujuan hidup seseorang. Pada usia produktif seseorang dituntut untuk memikirkan masa depan dan tujuan hidup dengan lebih terfokus sehingga mereka akan lebih cermat dalam mengatur arus keuangan pribadi. Akan tetapi pada usia diatas rata-rata produktif mereka dituntut lebih untuk memenuhi tatanan kehidupan mereka.

Dari tabel 1.2 menunjukkan bahwa usia diatas rata-rata produktif lebih mendominasi, ini dapat dilihat dari usia responden yang lebih dari 30 tahun sebanyak 16 orang sedangkan usia responden yang kurang dari 30 tahun sebanyak 4 orang..

Jadi, usia responden yang lebih mendominasi adalah usia responden yang diatas rata-rata produktif yaitu lebih dari 30 tahun.

2. Jenis kelamin

Jenis kelamin merupakan salah satu faktor pemicu seseorang, yang dapat mendorong hatinya untuk berminat terhadap suatu barang atau produk yang ada pada

bank syariah. Dan jenis kelamin biasanya sanagat erat kaitannya untuk pengambilan suatu keputusan yang akan dilakukan.

Dari tabel 1.3 diatas menunjukkan bahwa jenis responden yang menjadi nasabah bank Muamalat cabang Banjarmasin tidak berimbang yakni dimana jenis kelamin laki-laki lebih mendominasi, yaitu jenis kelamin laki-laki sebanyak 14 orang dan jenis kelamin perempuan yaitu 6 orang.

Jadi, jenis kelamin responden yang menjadi nasabah bank Muamalat cabang Banjarmasin, hasilnya menunjukkan bahwa laki-laki yang lebih mendominasi.

3. Pekerjaan responden

Pekerjaan merupakan faktor yang sangat mempengaruhi minat seseorang, ini dikarenakan dari satu pekerjaan akan menghasilkan uang dimana uang tersebut akan meningkatkan tarap hidup seseorang. Orang cenderung memperluas minat mereka untuk memiliki sesuatu hal yang diinginkan

Dari tabel 1.4 diatas menunjukkan bahwa pekerjaan responden sebagai pegawai tetap yaitu sebanyak 7 orang, dan yang bekerja sebagai wiraswasta sebanyak 13 orang.

Jadi, pekerjaan nasabah bank Muamalat cabang Banjarmasin yang menjadi responden hasilnya menunjukkan bahwa pekerjaan wiraswata yang lebih dominan.

4. Lama menjadi nasabah bank Muamalat cabang banjarmasin

Minat seseorang dapat dilihat dari kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap sesuatu aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang. Seterusnya, menjadi nasabah dalam waktu yang lama merupakan salah satu aktivitas responden secara konsisten untuk memperhatikan produk yang ingin digunakan.

Dari tabel 1.5 menunjukkan bahwa lama responden yang menjadi nasabah bank Muamalat cabang Banjarmasin yang lebih dari 1 tahun sebanyak 17 orang, kemudian yang kurang dari 1 tahun sebanyak 3 orang.

Jadi, lama nasabah yang menjadi responden pada bank Muamalat cabang Banjarmasin, hasilnya menunjukkan bahwa menunjukkan bahwa lebih dari 1 tahun adalah sangat mendominasi.

5. Produk Yang Digunakan Responden

Dalam perbankan syariah kita mengenal produk itu ada dua macam, yaitu produk pengumpulan dana atau dengan istilah lain sering disebut dengan tabungan, dan yang kedua adalah produk penyaluran dana yang sering disebut dengan istilah pembiayaan. Pada bank syariah, tabungan dan pembiayaan adalah dua produk yang sangat penting untuk kelangsungan operasional bank.

Dari tabel 1.6 dapat dilihat bahwa responden yang menggunakan produk tabungan lebih mendominasi dibandingkan nasabah yang menggunakan produk

pembiayaan. Dari data yang diperoleh tersebut terdapat 18 orang yang menggunakan produk tabungan sedangkan yang menggunakan produk pembiayaan berjumlah 2 orang.

Jadi, produk yang digunakan nasabah pada bank Muamalat cabang Banjarmasin hasilnya menunjukkan bahwa produk tabungan adalah yang lebih dominan.

6. Pengetahuan Responden terhadap Produk Pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin

Minat merupakan kecenderungan hati seseorang terhadap sesutu hal, dan minat merupakan suatu reaksi jiwa yang dapat mempengaruhi sikap atau tindakan seseorang. Untuk mengetahui minat nasabah terhadap produk pembiayaan KPR muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin dapat diamati dari pengetahuan nasabah terhadap produk tersebut, lebih tinggi pengetahuan nasabah terhadap produk tersebut, akan mempengaruhi minat nasabah tersebut.

Dari tabel 1.7 diatas dapat dilihat bahwa responden yang memiliki pengetahuan terhadap produk pembiayaan KPR muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin lebih banyak dari pada yang tidak mengetahui sama sekali. Dari data yang diperoleh jumlah nasabah yang mengetahui produk pembiayaan KPR Muamalat ib yaitu sebanyak 19 orang, dan yang tidak mengetahui sama sekali sebanyak 1 orang nasabah.

Jadi, responden yang mengetahui tantang produk pembiayaan KPR muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin sangat dominan dibandingkan dengan yang tidak mengetahui sama sekali.

7. Sumber Informasi Responden

Sumber informasi merupakan salah satu sarana bagi nasabah untuk mengetahui produk yang diminatinya. Sumber informasi yang didapat akan menjadikan nasabah lebih berminat pada produk yang ingin digunakannya, karena dengan adanya kejelasan informasi dan pemahaman mengenai produk, maka nasabah akan semakin yakin untuk menggunakan produk yang diminatinya.

Dari tabel 1.8 diatas menunjukkan bahwa sumber informasi responden terhadap produk pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat cabang Banjarmasin, adalah pihak bank yang mempromosikan kepada nasabah yaitu dengan bukti dari 20 orang yang diwawancarai yang mendapatkan informasi dari pihak bank sebanyak 12 orang responden. Kemudian sumber informasi dari pamflet ada 4 orang. Sumber inforamsi yang selanjutnya adalah keluarga yaitu sebanyak 3 orang dan seterusnya informasi dari lainnya selain dari 3 informasi diatas yaitu adalah 1 orang.

Jadi sumber informasi yang diperoleh responden adalah dari pihak bank lah yang sangat mendominasi untuk memberikan informasi kepada nasabahnya.

8. Minat nasabah terhadap pembiayaan KPR muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin

Minat berarti ketertarikan seseorang terhadap suatu barang atau jasa untuk dimiliki maupun dikonsumsi. Minat merupakan kecenderungan jiwa seseorang kepada sesuatu, biasanya disertai dengan perasaan senang. Minat timbul tidak secara tiba-tiba melainkan timbul akibat dari partisipasi, pengalaman dan kebiasaan.

Dari tabel 1.9 diatas menunjukkan bahwa responden yang berminat terhadap pembiayaan KPR muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin lebih dominan yaitu sebanyak 15 responden yang berminat, sedangkan yang tidak berminat sebanyalk 5 orang.

Jadi responden yang berminat terhadap pembiaayaan KPR muamalat ib pada bank Muamalat cabang banjarmasin lebih dominan.

9. Alasan Nasabah Berminat Menggunakan Produk Pembiayaan KPR Muamalat ib Pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin

Melihat segala aspek yang mempengaruhi minat nasabah terhadap suatu produk, setiap bank memiliki suatu kelebihan dan keunggulannya masing-masing pada setiap produknya. Dari berbagai macam kelebihan dan keunggulan yang ditawarkan pihak bank kepada nasabah, maka akan menimbulkan minat nasabah terhadap suatu produk pada bank tersebut.

Dari tabel 1.10 diatas menunjukkan bahwa alasan responden berminat menggunakan produk pembiayaan KPR muamalat ib pada Bank muamalat cabang

Banjarmasin, dikarenakan produk KPR Muamalat ib memiliki kelebihan atau keunggulan sebanyak 12 orang, dan selanjutnya alasan bedasarkan prinsif syariah sebanyak 8 orang.

Jadi alasan nasabah yang berminat menggunakan produk pembiayaan KPR Muamalat ib pada Bank Muamalat cabang Banjarmasin hasilnya menunjukkan bahwa keunggulan atau kelebihan dari produk inilah yang paling dominan.

10. Pelayanan yang Diberikan Pihak Bank Muamalat Cabang Banjarmasin

Minat merupakan momen dari kecenderungan-kecenderungan yang terarah secara intensif kepada suatu objek yang di anggap penting. Pada minat ini terdapat elemen-elemen efektif (perasaan, emosional) yang kuat.

Dari pelayanan baik yang diberikan oleh pihak bank, maka akan menimbulkan rasa nyaman bagi nasabahnya, dari perasaan tersebut akan menimbulkan minat seseorang terhadap produk yang ada pada bank tersebut.

Dari tabel 1.11 diatas menunjukkan bahwa pelayanan yang diberikan kepada pihak bank kepada nasabah sudah baik yaitu sebanyak 18 orang, kemudian menurut nasabah cukup baik sebanyak 2 orang.

Jadi, pelayanan yang diberikan pihak bank Muamalat cabang Banjarmasin kepada nasabahnya hasilnya menunjukkan bahwa pelayanan yang baik adalah sangat dominan.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan uraian dari bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan pada bab ini secara singkat dan padat, yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat saya simpulkan bahwa minat nasabah pada bank Muamalat cabang Banjarmasin terhapat produk KPR Muamalat ib ini sangat dominan, yaitu dari 20 orang responden, yang berminat sebanyak 15 orang sedangkan yang tidak berminat ada 5 orang. Hal ini dikarenakan nasabah telah memiliki pengetahuan terdahulu tentang produk-produk yang ada pada bank muamalat cabang Banjarmasin, terlebih mengenai pengetahuan mereka terhadap KPR Muamalat ib. Jadi dapat disimpulkan Nasabah yang berminat terhadap produk KPR Muamalat ib sangat dominan dibandingkan dengan nasabah yang tidak berminat terhadap produk KPR muamalat ib pada bank Muamalat cabang Banjarmasin.
2. KPR Muamalat ib merupakan produk pembiayaan unggulan yang sering digunakan oleh nasabah pada bank Muamalat cabang Banjarmasin. Hal ini dikarenakan beberapa faktor yang mempengaruhinya, sebagaimana hasil yang diuraikan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhinya adalah dari 20

orang responden, 12 orang responden keunggulan dan kelebihan dari produk itu sendiri yang lebih dominan dipilih responden, dan prinsip syariah yang juga dipilih responden sebanyak 8 orang nasabah.

B. Saran

Saran ini ditujukan untuk pihak bank Muamalat cabang Banjarmasin dan semua kalangan yang berhubungan dengan bank Muamalat cabang Banjarmasin, antara lain:

1. Untuk pihak bank agar selalu meningkatkan kualitas pelayanan terhadap nasabahnya dan sekekali lakukanlah sosialisasi kepada masayarakat bahwa bank muamalat lebih unggul dan keamanan nya melebihi bank lain karena bank muamalat merupakan bank syariah pertama yang ada di Indonesia. Dan menonjolkan kelebihan dan keunggulan produknya kepada masyarakat khususnya masayarakat yang berada disekitar wilayah Banjarmasin.
2. Seyogyanya masyarakat juga ikut mendukung untuk kemajuan bank syariah, dengan cara mengetahui segala sesuatu yang berkaitan dengan bank syariah. Dan terlebih bisa bergabung dengan bank Muamalat dengan menjadi nasabah ataupun praktisi pada bank tersebut.
3. Untuk penelitian selanjutnya agar bisa diteliti tentang analisis terhadap taksasi penilaian jaminan pada produk KPR Muamalat ib ini.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

Abdillah, Syamsuddin Abu. 2010. *Terjemah Fathul Qarib*. Surabaya: CM Grafika.

Abror, Rahman. 1993. *Psikologi Pendidikan*. Yogyakarta: Tiara Wacana, Cet. ke- 4.

Ascarya. 2008. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Basrowi dan Suwandi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.

Danupranata, Gita.2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba empat.

Departemen pendidikan dan kebudayaan. 1994. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Jasa Pustaka. ed. 2.

Haris, Abdul dan Nurhayati. 2010. *Psikologi dalam Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.

Kartono, Kartini. 1980. *Teori Kepribadian*. Bandung: Alumni.

Kementrian Agama RI. 2010. *Al-Qur'an & Tafsirnya*. Jakarta: Penerbit Lentera Abadi.

McConnell and Brue. 2002. *Economics: Principles, Problems, and policies*. New York: McGraw-Hill.

Puranto, Ngalim. 1992. *Psikologi Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, Cet. ke-5.

Purwanto, Heri. 1998. *Pengantar Perilaku Manusia untuk Keperawatan*. Jakarta: Buku Kedokteran EGC.

Sabiq, Sayyid. 1987. *Fiqih Sunnah 13*. Bandung: PT. AL-Ma'arif.

Salim, Peter. 1993. *Advanced English – Indonesia Dictionary*. Jakarta: Modern English, edisi ke 4.

Samuelson and Nordhaus. 2001. *Micro Economics*. New York: Mcgraw-Hill.

Shaleh, Abdul Rahman dan Muhbib Abdul Wahab. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar dalam Presfektif Islam*. Jakarta: Prenada Media.

Sugiono. 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alpabeta.

Suharsono. 2014. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Semarang: Widya Karya.

Suhendi, Hendi. 2013. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Susanto, Burhanudin. 2008. *Hukum Perbanakan Syariah di Indonesia*. Yokyakarta : UII Press Yokyakarta.

Suyabrata, Sumardi. 1997. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Raja Gafindo persada.

Syah, Muhibbin. 2006. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Umam, Khotibul. 2016. *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indinesia.* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Usman, Rachmadi. 2014. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.

Triandis, H.C., 1980, *"value and attitude interpersonal behavior, nebraska symposium on motivation*, 1979, believe, attitude and value," University of Nebraska Press, Lincoln, NE.

Yaya, Rizal, Dkk. 2013. *Akutansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*. Jakarta: Salemba Empat.

B. Internet

Bank Indonesia, Statistik Perbankan Syariah Mei 2015, di akses dari http://www.bi.go.id/id/statistik/perbankan/syariah/Pages/sps_0515.aspx, pada tanggal 09 Maret 2016.

Dede Erik Abdul Aziz, *Pembiayaan Rumah Syariah Melalui KPR Bank Muamalat* http://www.dedeerik.com/pembiayaan-rumah-syariah-melalui-kpr-bank-muamalat/, Di akses hari senin 7 Maret 2016, jam 14.00 Wita.

C. Peraturan Per UU

Pasal 4 UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah.