



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI RENDAHNYA MINAT  
PNS MELAKUKAN PEMBIAYAAN DI BANK SYARIAH  
(Studi Kasus Guru SD Kecamatan Lima Kaum)**

**SKRIPSI**

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Perbankan Syariah*

**OLEH:**

**JIO FANNY  
NIM .1730401072**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
BATUSANGKAR  
1442 H /2021**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : JIO FANNY  
Nim : 1730401072  
Tempat/Tanggal Lahir : Bengkalis, 03 Januari 1997  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul: **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI RENDAHNYA MINAT PNS MELAKUKAN PEMBIAYAAN DI BANK SYARIAH (Studi Kasus Guru SD Kecamatan Lima Kaum)”**, adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila dikemudian hari terbukti sebagai plagiat, penulis bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, Juli 2021



**JIO FANNY**  
NIM. 1730401072

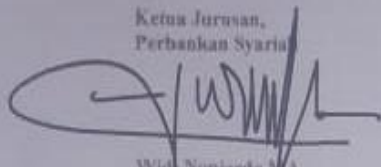
### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama Jio Fanny, NIM 1730401072, Judul: "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI RENDAHNYA MINAT PNS MELAKUKAN PEMBIAYAAN DI BANK SYARIAH (Studi Kasus Guru SD Kecamatan Lima Kaum)", memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang munaqazah.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

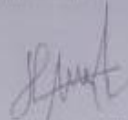
Batusangkar, 26 Juli 2021

Ketua Jurusan,  
Perbankan Syariah



Wid Nupiarso, MA  
NIP. 19861128 201503 1 007

Pembimbing



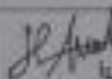


Febria Rahim, ME

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
IAIN Batusangkar



### PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang ditulis oleh Jo Fanny, NIM. 1730401072 dengan judul "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Minat PNS Melakukan Pembiayaan di Bank Syariah (SD Kecamatan Lima Kaum) telah diujikan dalam sidang munaqasyah skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batubangkar pada hari Selasa tanggal 10 Agustus 2021, dan dinyatakan dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu (S.1) dalam ilmu Perbankan Syariah.


No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Febria Rahim, ME NIP.	Ketua Sidang/ Pembimbing		19/8-2021
2.	Dr. Alimin, L.C., M.Ag. NIP. 197205052002121004	Anggota I/ Penguji I		19/8-2021
3.	Helida Nengsih, SE., MA., CRP NIP. 198608172019032006	Anggota II/ Penguji II		18/08/2021

Batubangkar, Agustus 2021

Mengetahui,

Dean Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Batubangkar

  
  
Dr. H. Rizal, M.A., CRP  
NIP. 197310872002121001

## ABSTRAK

**JIO FANNY, NIM 1730401072, Judul Skripsi: “FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI RENDAHNYA MINAT PNS MELAKUKAN PEMBIAYAAN DI BANK SYARIAH (Studi Kasus Guru SD Kecamatan Lima Kaum)”.**Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar, Tahun 2021.

Pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah minat PNS Guru SD Kecamatan Lima Kaum dalam melakukan pembiayaan di bank syariah masih rendah karena terbukti pada saat peneliti melakukan observasi awal terdapat semua narasumber melakukan peminjaman dana di bank konvensional.

Jenis penelitian yang peneliti lakukan adalah *field research* (penelitian lapangan) dengan menggunakan pendekatan *kualitatif deskriptif*. Informan atau narasumber dalam penelitian ini berjumlah 20 orang yaitu PNS guru SD Kecamatan Lima Kaum yang melakukan Pembiayaan di Bank yang dipilih dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara mendalam dan dokumentasi. Adapun teknik analisis datanya yaitu menggunakan analisis data kualitatif

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi rendahnya minat PNS melakukan pembiayaan di Bank Syariah yaitu faktor harga, lingkungan, keyakinan, pengalaman dan promosi, dan faktor lainnya yang ditemukan dalam penelitian ini adalah gaji yang dibayarkan di bank tersebut namun belum mempengaruhi secara dominan, sedangkan faktor yang mempengaruhi secara dominan adalah faktor lingkungan.

***Kata Kunci: Minat, Pembiayaan. Bank Syariah***

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PENGESAHAN TIM PENGUJI</b>	
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>iv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Fokus Penelitian .....	6
C. Sub Fokus Penelitian .....	6
D. Pertanyaan Penelitian .....	7
E. Tujuan Penelitian.....	7
F. Manfaat dan Luaran Penelitian.....	8
G. Defenisi Operasional .....	8
<b>BAB II KAJIAN TEORI .....</b>	<b>13</b>
A. LANDASAN TEORI .....	13
1. Bank Syariah .....	13
2. Minat.....	20
3. Pembiayaan.....	34
B. Penelitian Relevan .....	39
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>42</b>
B. Jenis Penelitian .....	42
C. Tempat Dan Waktu Penelitian.....	42
D. Instrument Penelitian.....	43
E. Sumber Data .....	43
F. Teknis Analisis Data.....	45
H. Teknik Penjaminan Keabsahan Data.....	46
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>47</b>

A. Gambaran Umum SDN Kecamatan Lima Kaum .....	47
B. Temuan Penelitian .....	51
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>71</b>
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran .....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Studi Pendahuluan.....	4
Tabel 3.1 Rancangan Penelitian .....	36
Tabel 4.1 Hasil Penelitian.....	53



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Dalam perkembangan zaman yang semakin maju dan modern oleh teknologi dan inovasi terus berkembang, manusia dimudahkan dalam segala hal termasuk dalam bertransaksi. Pada awalnya hanya sebatas tukar menukar uang, dengan perkembangan saat ini kegiatan keuangan sudah membutuhkan jasa perbankan, yaitu dengan adanya tabungan, menitipkan dan meminjam uang. Baik perorangan atau pun satu perusahaan pasti memerlukan jasa perbankan untuk memudahkan segala aktivitas mereka. Bank merupakan perusahaan keuangan yang bergerak dalam memberikan layanan keuangan yang mengandalkan kepercayaan dari masyarakat dalam mengelola dananya.

Di Indonesia terdapat dua jenis bank yaitu bank konvensional dan bank Syariah. Bank Konvensional adalah bank yang usaha pokoknya menghimpun dana, baik dana sendiri maupun dana pihak ketiga dan kemudian menyalurkan Kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan memberikan jasa-jasa lalu lintas pembayaran peredaran uang. Sedangkan bank Syariah adalah bank yang tidak menerapkan system bunga, namun menerapkan system bagi hasil. Perhitungan bagi hasil didasarkan pada mufakat pihak bank bersama nasabah yang menginvestasikan dananya di bank Syariah (Sari, 2016: 3).

Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, sertacara dan proses dalam melaksanakan kegiatan syariahnya. Adapun upaya mendorong perkembangan bank syariah dilaksanakan dengan memperhatikan bahwa sebagian besar masyarakat muslim Indonesia pada saat ini sangat menantikan suatu sistem perbankan syariah yang sehat dan terpercaya untuk mengakomodasi kebutuhan mereka terhadap pelayanan jasa perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah

terlebih lagi dengan diberlakukannya undang-undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan Syariah.

Menurut undang-undang perbankan Syariah No. 21 tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank Syariah dan unit usaha Syariah (UUS), mencakup kelembagaan, kegiatannya, sertacara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). (Ismail, 2016:26)

Bank Syariah memiliki sistim operasional yang berbeda dengan bank konvensional. Bank Syariah memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Dalam sistim operasional bank Syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Bank Syariah tidak mengenal sistim bunga, yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di bank Syariah.

Menurut jenisnya bank Syariah terditi atas bank umum Syariah dan pembiayaan rakyat Syariah. Bank umum Syariah adalah bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, sedangkan bank pembiayaan rakyat Syariah bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Beberapa contoh bank Syariah yang ada di Indonesia antara lain Bank Syariah Indonesia (BSI) dan Muamalat Indonesia.

Kegiatan usaha yang paling dominan dan sangat dibutuhkan keberadaannya di dunia ekonomi saat ini adalah kegiatan usaha Lembaga keuangan perbankan, oleh karena fungsinya sebagai pengumpul dana yang sangat berperan demi menunjang pertumbuhan ekonomi suatu bangsa. Sebagai alat penghimpun dana, Lembaga keuangan ini mampu melancarkan gerak pembangunan dengan menyalurkan dana nya

keberbagai proyek penting di berbagai sector usaha yang dikelola oleh pemerintah.

Selain menghimpun dana, bank Syariah juga melakukan kegiatan penyaluran dana yang biasanya disebut sebagai pembiayaan (*financing*). Pembiayaan merupakan aktivitas penyaluran dana oleh suatu pihak ke pihak lain guna mendukung investasi yang telah di rencanakan, baik itu dilakukan sendiri ataupun Lembaga. (Rahmawati, 2017:5)

Dalam menyalurkan dana nya kepada para nasabah secara garis besar produk pembiayaan bank Syariah terbagi kedalam empat katagori berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah*), pembiayaan dengan prinsip sewa(*ijarah*), pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dan pembiayaan dengan akad pelengkap (*wakalah dan hiwalah*). Bank Syariah sebagai Lembaga keuangan perlu memperkenalkan produk-produknya kepada masyarakat luas. Hal tersebut dilakukan agar masyarakat mengetahui memahami dan dapat memiliki minat untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh bank, baik produk terbaru dari bank tersebut maupun produk lama yang kemudian dikembangkan. Produk-produk bank tersebut banyak yang sukses merebut minat masyarakat, namun tidak sedikit terdapat produk yang tidak sukses dipasaran.

Gunawan menyatakan minat adalah suatu ketertarikan akan sesuatu hal yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal tanpa ada yang menyuruh. Minat tidak dibawa sejak lahir, melainkan diperoleh dari hasil interaksi lingkungan sekitar, melihat semakin banyak berinteraksi dan berhubungan dengan lingkungan maka akan timbul minat-minat yang baru (Gunawan, 2019:38). Besar kecilnya minat seseorang pada sesuatu dapat dipengaruhi oleh beberapa hal seperti, faktor eksternal yaitu: faktor sosial, produk, harga, tempat/lokasi, promosi dan kualitas pelayanan. serta faktor internal yaitu: motivasi, keyakinan dan pribadi (Supranto, 2011:17).

Salah satu faktor yang ingin dilihat dalam masalah ini adalah minat PNS Guru SD Kecamatan Lima Kaum dalam melakukan pembiayaan di

bank syariah, hal ini dikarenakan minat Guru PNS Kecamatan Lima Kaum untuk melakukan Pembiayaan di Bank Syariah masih rendahnya karena berdasarkan data yang penulis dapatkan dari Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kabupaten Tanah Datar tahun 2019 jumlah guru yang melakukan pembiayaan pada bank syariah hanya 30% atau dari 39 orang, sementara yang melakukan pembiayaan di bank konvensional mencapai 70% atau sekitar 88 orang. Dari data tersebut dapat kita lihat bahwa masih rendahnya minat Guru PNS Kecamatan Lima Kaum untuk melakukan pembiayaan di bank syariah.

Untuk melihat lebih jauh faktor yang mempengaruhi rendahnya minat guru PNS SD di kecamatan lima kaum untuk melakukan pembiayaan pada bank syariah, maka penulis melakukan studi pendahuluan melalui wawancara kepada 5 orang nasabah yang melakukan pembiayaan pada bank konvensional dengan menggunakan 5 indikator minat yaitu harga, lingkungan, keyakinan, pengalaman dan promosi. Peneliti menggunakan 5 indikator ini karena sebagian besar para ahli mengemukakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi minat adalah indikator yang peneliti gunakan, karena itu peneliti ingin mengetahui pengaruh indikator tersebut terhadap minat secara lebih mendalam. Untuk teori lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang memengaruhi minat akan peneliti bahas pada kajian teori bab 2. Berikut hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan 5 orang narasumber:

Tabel 1.1 Studi Pendahuluan

Res p	Indikator Minat				
	Harga	Lingkungan	Keyakinan	Pengalaman	Promosi
1	Tingkat suku bunga di bank syariah lebih tinggi.				tidak mengetahui produk bank syariah
2		Lingkungan sekitar melakukan pembiayaan dibank konvensional		Dari awal sudah melakukan pembiayaan dibank konvensional	
3				Belum pernah melakukan pembiayaan di bank Syariah	
4		Lingkungan sekitar hanya mengenal bank konvensional			Tidak adanya promosi yang dilakukan.
5			tidak mengetahui hukum riba	Belum pernah bertransaksi di bank syariah	

Dari hasil studi pendahuluan yang dilakukan penulis maka terlihat bahwa ada beberapa hal yang menyebabkan rendahnya minat guru SD kecamatan lima kaum melakukan pembiayaan dibank syariah karena tidak adanya dorongan dari diri sendiri untuk melakukan pembiayaan di bank

syariah, ditambah dengan sekitar lingkungan hanya melakukan pembiayaan di bank konvensional. Bahkan kurangnya pemahaman tentang hukum riba. Faktor lain karena tidak adanya promosi yang dilakukan pihak bank syariah untuk menarik minat agar melakukan pembiayaan di bank syariah.

Dari paparan latar belakang diatas, maka penulis tertarik membahas lebih lanjut penelitian ini dengan judul “ **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Minat PNS Melakukan Pembiayaan di Bank Syariah** (Studi Kasus Guru SD Kecamatan Lima kaum)”.

#### **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka focus penelitian ini terkait dengan Faktor-Faktor yang mempengaruhi Rendahnya Minat PNS Melakukan Pembiayaan di Bank Syariah (studi kasus Guru SD Kecamatan Lima Kaum)

#### **C. Sub Fokus Penelitian**

Berdasarkan focus penelitian diatas, maka sub focus dalam penelitian ini adalah:

1. Rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah berdasarkan faktor harga
2. Rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah berdasarkan faktor lingkungan
3. Rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah berdasarkan faktor keyakinan
4. Rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah berdasarkan faktor pengalaman
5. Rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah berdasarkan faktor promosi

**D. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan sub focus penelitian diatas, maka pertanyaan penelitian dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor harga
2. Apakah rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor lingkungan
3. Apakah rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor keyakinan
4. Apakah rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor pengalaman
5. Apakah rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor promosi

**E. Tujuan Penelitian**

Berkaitan dengan pernyataan penelitian diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor harga
2. rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor lingkungan
3. rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor keyakinan
4. rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor pengalaman
5. rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dapat dipengaruhi oleh faktor promosi

## **F. Manfaat dan Luaran Penelitian**

Dari penelitian ini penulis berharap dapat berguna sebagai:

### 1. Bagi pihak institusi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi pihak universitas, khususnya fakultas ekonomi dan bisnis islam iain batusangkar. Kontribusi positif ini diharapkan bisa berbentuk penerapan kurikulum guna mempersiapkan mahasiswa untuk terjun di dunia kerja khususnya dunia kerja ekonomi islam.

### 2. Bagi Pembaca

Sebagai sumber informasi dan sebagai tambahan kepustakaan, serta memberi kontribusi keilmuan bagi semua aktivitas akademik dalam bidang lembaga keuangan.

### 3. Bagi Peneliti yang akan datang

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi di bidang karir khususnya di perbankan syariah. Sehingga penelitian ini dapat bermanfaat bagi peneliti selanjutnya mengenai berkarir di bidang perbankan syariah.

## **G. Defenisi Operasional**

Untuk lebih memudahkan dalam istilah-istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini dan tidak terjadi kesalahan dalam memahaminya. Maka penulis akan menjelaskan beberapa istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini:

Bank Syariah merupakan Lembaga perantara keuangan yang mempertemukan pihak yang kelebihan dana (unit surplus) dengan pihak yang kekurangan dana (unit defisit). Sebagai Lembaga perantara keuangan, bank Syariah akan selalu berhati-hati dalam mengelola dana masyarakat, karena kesalahan dalam mengalokasikan dana akan berakibat pada penurunan kepercayaan masyarakat kepada bank Syariah. Kepercayaan masyarakat akan menempati porsi yang sangat besar dalam menjaga kelangsungan hidup bank Syariah, karena kelangsungan hidup bank Syariah sangat ditentukan oleh kepercayaan masyarakat. Kepercayaan



masyarakat terhadap bank Syariah harus dijaga dengan berhati-hati, salah satunya ialah berhati-hati dalam menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan dana. (Ismail, 2011:16)

Pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikank redit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang yang merupakan barang dagangan utamanya.

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank perkreditan rakyat Syariah. (Usanti, Trisadini P dan Shomad , Abd, 2016:3)

Minat adalah persepsi bahwa suatu aktivitas menimbulkan rasa ingin tahu dan menarik, biasanya disertai oleh keterlibatan kogmitif dan efek yang positif. Fahriani menyatakan bahwa minat merupakan salah satu dimensi aspek efektif yang banyak berperan dalam kehidupan seseorang. Aspek efektif adalah aspek yang mengidentifikasi dimensi-dimensi perasaan dari kesadaran emosi, diposisi, dan kehendak yang mempengaruhi pikiran dan Tindakan seseorang. (Candraning, dkk, 2017:93)

#### a. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Beberapa faktor dasar yang mempengaruhi keputusan nasabah, terdapat sejumlah faktor eksternal dan faktor internal yang memberikan pengaruh terhadap minat nasabah. (Supranto, 2011:17)  
Adalah sebagai berikut:

##### 1) Faktor Internal

Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologi yang melekat pada setiap individu konsumen, faktor tersebut yaitu:

a) Motivasi

Motivasi merupakan keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan. Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional melalui pembelian dan penggunaan suatu produk.

b) Sikap dan Keyakinan

Sikap dan keyakinan akan mengarahkan seseorang untuk berperilaku konsisten terhadap produk atau jasa sehingga sikap konsumen untuk memilih suatu produk atau jasa tersebut akan mempengaruhi konsumen. (Kotler dkk, 2012:176).

c) Pengalaman

Pengalaman maksudnya pengalaman pribadi seseorang tersebut atau pengalaman orang lain yang telah berhasil dalam melakukan sesuatu. Pengalaman ini merupakan pedoman atau guru agar tidak melakukan kesalahan dalam menjalankan sesuatu nanti nya. (Kasmir, 2008:189)

d) Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar diri manusia. Faktor tersebut diantaranya:

e) Sosial

Faktor sosial adalah salah satu faktor dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan terhadap perubahan selera dan kebutuhan masyarakat. faktor sosial ini terdiri kelompok referensi, keluarga, peranan dan status. Kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang.

f) Produk (*product*)

Produk adalah sekelompok sifat-sifat yang berwujud dan tidak berwujud yang mencakup warna, harga, kemasan,

prestise dan pelayanan yang diberikan produsen agar dapat diterima oleh nasabah sebagai keputusan kebutuhan nasabah. Produk yang bersifat tidak berwujud seperti jasa agar dapat diterima pasar, maka produk harus mempunyai kualitas yang tinggi atau produk plus dibandingkan dengan produk pesaing.(Al-Arif, 2012:140)

g) Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan atau mempengaruhi pasar sehingga pasar dapat mengetahui produk yang ditawarkan, sehingga promosi digunakan sebagai sarana penyampaian informasi terhadap produk yang akan ditawarkan agar masyarakat mengetahui dan dapat terpengaruh (Rianto, 2012:171).

h) Harga (*price*)

Harga merupakan sejumlah nilai yang harus dibayar nasabah untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing mix. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. (Kasmir, 2008:191)

i) Tempat atau Lokasi (*place*)

Bagi perbankan pemilihan lokasi sangatlah penting, guna untuk menentukan lokasi pembukaan kantor cabang atau kantor kas termasuk peletakan mesin ATM, bank harus mampu mengidentifikasi sasaran pasar yang akan dituju. Untuk penyebaran unit pelayanan perbankan syariah hingga ke pelosok daerah merupakan salah satu keharusan jika ingin melakukan penetrasi pasar dengan baik (Umam, 2013:292).

j) Kualitas Pelayanan

Menurut Kasmir pelayanan (*service*) secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau ditunjukkan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah. Pelayanan yang baik juga menjadi salah satu syarat kesuksesan pemasaran suatu produk dalam perusahaan. Pelayanan atau servis merupakan cara promosi secara tidak langsung yang dilakukan oleh bank, karena jika pelayanan yang diberikan kepada nasabah baik maka akan memberikan kepuasan kepada nasabah itu sendiri dan hasil ini dapat dijadikan alat untuk menarik nasabah lebih banyak lagi. (Kasmir, 2005:216)

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. LANDASAN TEORI**

##### **1. Bank Syariah**

###### **a. Pengertian Bank Syariah**

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank perkreditan rakyat Syariah (Usanti, dkk, 2016:3). Bank syariah merupakan lembaga perantara keuangan yang mempertemukan pihak yang kelebihan dana (unit surplus) dengan pihak yang kekurangan dana (unit defisit). Sebagai lembaga perantara keuangan, bank syariah akan selalu berhati-hati dalam mengelola dana masyarakat, karena kesalahan dalam mengalokasikan dana akan berakibat pada penurunan kepercayaan masyarakat kepada pihak bank syariah. Kepercayaan masyarakat akan menempati porsi yang sangat besar dalam menjaga kelangsungan hidup bank syariah, karena kelangsungan hidup bank syariah sangat ditentukan oleh kepercayaan masyarakat. Kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah harus dijaga dengan berhati-hati, salah satunya ialah berhati-hati dalam menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan dana. (Ismail,2011:39)

Jadi bank syariah adalah bank yang melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Sebagaimana telah ditegaskan dalam penjelasan umum UU perbankan syariah bahwa kegiatan usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah meliputi kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur riba, maisir, gharar, haram dan zalim. (Wangawidjaja, 2012:16)

###### **b. Karakteristik Dasar Bank Syariah**

Karakteristik dasar bank syariah adalah skemanya berupa profit and loss sharing (PLS). Akad mudharabah berbentuk

kerjasama usaha antar dua pihak dimana pihak pertama (shahibul mal) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya sebagai pengelola. Keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak dan bila terjadi kerugian maka ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian 19 itu bukan akibat kelalaian pengelola. Sedangkan akad musyarakah merupakan bentuk akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan. Berdasarkan definisi tersebut, ciri khusus dalam skema ini memungkinkan bank syariah untuk meminjamkan dana dalam jangka panjang dengan profil risiko dan tingkat imbal hasil yang lebih tinggi. Namun demikian, total pembiayaan syariah dengan prinsip bagi hasil tidak pernah lebih dari setengah total pembiayaan dengan prinsip jual beli. (Refinaldy, 2018:126)

c. Akad-akad Bank syariah

Dalam bahasa Arab, ada beberapa istilah yang berkaitan dengan janji atau perjanjian, yaitu kata *wa'ad* (*al-wa'du*), akad (*al-aqdu*), *'ahd* (*'al-ahdu*), dan *iltizam*. Dalam bahasa Indonesia, juga terdapat kata janji, perjanjian, perikatan, persetujuan, dan lainnya. Secara umum kata-kata tersebut sering dianggap sama atau mempunyai pengertian yang serupa. Akad tetapi, dalam kajian hukum, istilah tersebut memiliki arti dan implikasi yang berbeda. Begitu juga kata *wa'ad*, *'qd*, *'ahd*, serta *iltizam*. Lafal akad berasal dari lafal Arab *al-aqd* yang berarti perikatan, perjanjian, dan permufakatan *al-ittifaq*. Dengan demikian, pengertian akad secara bahasa adalah ikatan, mengikat. Dikatakan ikatan (*al-rabth*) maksudnya adalah menghimpun atau mengumpulkan dua ujung tali dan mengikatkan salah satunya pada yang lainnya hingga

keduanya bersambung dan menjadi seperti sutas tali yang satu (Mas'adi, 2012:36)

d. Kegiatan Bank Syariah

Kegiatan utama dari bank Syariah selalu terkait dengan masalah uang antara lain :

i. Penghimpunan dana dari masyarakat

Bank umum Syariah menghimpun dana dari masyarakat dengan cara menawarkan berbagai jenis produk pendanaan antara lain giro *wadiah*, tabungan *wadiah*, tabungan *mudharabah*, deposito *mudhrobah* dan produk pendanaan lainnya yang diperbolehkan sesuai dengan syariat islam. Penghimpunan dana dari masyarakat dapat dilakukan dengan akad *wadiah* dan *mudhrabah*. Dengan menghimpun dana dari masyarakat, maka bank bank Syariah akan mebayar biaya dalam bentuk bonus untuk akad *wadiah* dan bagi hasil untuk *mudhrobah*.

ii. Penyaluran dana kepada masyarakat

Bank umum Syariah perlu menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan dana, agar tidak terjadi *idle fund*. Bank umum Syariah dapat menyalurkan dananya dalam bentuk pembiayaan serta dalam bentuk penempatan dana lainnya. Dengan aktivitas penyaluran dana ini bank Syariah akan memperoleh pendapatan dalam bentuk margin keuntungan bila menggunakan akad jual beli, bagi hasil bila menggunakan akad kerja sama usaha, dan sewa bila menggunakan akad sewa menyewa.

iii. Pelayanan jasa

Bank umum Syariah juga menawarkan produk pelayanan jasa untuk membantu transaksi yang dibutuhkan

oleh pengguna jasa bank Syariah. Hasil yang diperoleh bank atas pelayanan jasa bank Syariah yaitu berupa pendapatan *fee* dan komisi. (Ismail, 2011:39)

e. Kendala dalam pengembangan Bank syariah

Dalam perkembangannya bank syariah menghadapi berbagai kendala, kendala tersebut diantaranya :

- 1) Sumber daya manusia, maraknya bank syariah di Indonesia tidak diimbangi dengan sumber daya manusia yang memadai. Terutama sumber daya manusia yang memiliki latar belakang disiplin keilmuan bidang perbankan syariah. Sebagian besar sumber daya manusia di perbankan syariah terutama bank konvensional yang membuka Islamic Windows berlatar belakang disiplin ilmu ekonomi konvensional. Keadaan ini mengakibatkan akselerasi hukum Islam dalam praktik perbankan kurang cepat dapat diakomodasikan dalam sistem perbankan, sehingga kemampuan pengembangan bank syariah menjadi lambat.
- 2) Belum sepenuhnya peraturan pemerintah di bidang perbankan syariah yang memadai. Walaupun pascakrisis berlangsung pembahasan Undang-undang (UU) bank dan lembaga keuangan syariah ternyata meningkat dari BI dan pemerintah. Namun upaya untuk merealisasi undang-undang yang lebih komprehensif belum begitu memadai. Maka setidaknya undang-undang mampu menginterpretasikan perkembangan bank syariah di masa depan di mana perkembangan bank syariah membutuhkan proses perbankan secara bertahap.
- 3) Kurangnya akademisi perbankan syariah. Hal ini diakibatkan lingkungan akademisi lebih memperkenalkan kajian-kajian perbankan yang berbasis pada instrumen konvensional. Kondisi ini lebih disebabkan lingkungan pendidikan kita lebih familiar dengan literatur-literatur ekonomi konvensional dibanding



literatur ekonomi Islam/syariah. Sehingga kajian-kajian ilmiah mengenai keberadaan bank syariah dan instrumen-instrumen keuangan syariah kurang mendapat perhatian. Hal ini mengakibatkan keberadaan bank syariah kurang mendapat legitimasi secara ilmiah di masyarakat. (Manan, 2012:235)

f. Sumber Dana Bank

Dana bank yang digunakan sebagai alat untuk melakukan aktivitas usaha dapat digolongkan menjadi tiga, yaitu :

i. Dana sendiri

Dana sendiri disebut juga dengan dana modal atau dana pihak I, merupakan dana yang dihimpun dari pihak para pemegang saham bank atau pemilik bank.

ii. Dana pihak ketiga

Sumber dana yang berasal dari dana pihak ketiga, merupakan sumber dana bank yang paling penting. Begitu pentingnya, keberadaan dana ini sangat menentukan keberhasilan bagi sebuah bank untuk mampu membiayai kegiatan operasinya. Pencarian dana ini relative paling 12 mudah dilakukan jika dibandingkan dengan pencarian dana yang bersumber dari dana sendiri.

iii. Dana pinjaman

Dalam praktiknya sumber dana yang ketiga ini merupakan tambahan bagi bank yang mengalami kesulitan dalam pencarian sumber dana yang pertama dan kedua diatas. Pencarian dari sumber dana ini relative lebih mahal dan sifatnya hanya sementara waktu. Dana yang diperoleh dari sumber ini digunakan untuk membiayai atau membayar transaksi-transaksi tertentu.

g. Prinsip Dasar Bank Syariah

Prinsip-prinsip yang dimiliki Bank Syariah adalah sebagai berikut:

i. Prinsip titipan atau simpanan (*al-wadiah*)

Al-wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik itu individu, badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki titipannya kembali. Al-wadiah dibagi menjadi dua, yaitu:

a) *Wadiah Yad Al-Amanah (Trustee Depository)*, merupakan suatu akad penitipan barang-uang dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan untuk menggunakan barang/uang yang dititipkan dan juga tidak bertanggung jawab atas kerusakan atau kehilangan barang titipan tersebut, apabila kehilangan bukan diakibatkan perbuatan si penerima titipan.

b) *Wadiah Yad Adh-Dhamanah (Guarantee Depository)*, merupakan sebuah akad penitipan barang/uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang/uang dapat memanfaatkan barang/uang titipan dan juga harus bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang/uang titipan tersebut. Segala bentuk keuntungan yang didapat dari pemanfaatan barang/uang titipan merupakan hak dari penerima titipan. Prinsip ini di aplikasikan dalam bentuk produk tabungan dan giro.

ii. Prinsip bagi hasil (*Profit Sharing*)

Sistem ini merupakan suatu sistem yang meliputi tatacara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Bentuk produk dari prinsip ini adalah sebagai berikut:

a) *Al-Mudharabah*, merupakan sebuah akad kerjasama usaha antara dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.

Keuntungan yang didapat dari akad ini dibagi berdasarkan kesepakatan yang telah dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila adanya kerugian maka itu ditanggung oleh si pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Akad *Al-Mudharabah* ini pada umumnya dibagi lagi menjadi dua yaitu, *Mudharabah Muthlaqah*, yaitu sebuah kerjasama antara pemilik modal dan pengelola yang mencakup sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Yang kedua *Mudharabah Muqayyadah*, yaitu akad kerjasama antara pemilik modal dan pengelola dimana pengelola memberikan batasan kepada si pemilik modal mengenai tempat, cara dan objek investasi.

- b) *Al-Musyarakah*, yaitu akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing dari pihak membentangkan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan bersama. *Al-Musyarakah* dibagi menjadi dua yaitu, pertama, *Al-Musyarakah* pemilikan, ini terjadi karena adanya warisan, wasiat atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu asset oleh dua orang atau lebih. Yang kedua, *Al-Musyarakah* akad, tercipta karena adanya kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa setiap orang dari mereka memberikan modal *Musyarakah*

iii. Prinsip jual beli (*Al-Tijarah*)

Merupakan sebuah sistem yang menerapkan tata cara dalam jual beli, dimana bank akan membelikan terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat langsung nasabahnya sebagai agen bank dan melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah

dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan. Akad dari prinsip *Al-Tijarah* adalah sebagai berikut:

- a) *Al-Murabahah*, adalah akad jual beli barang dengan menyertakan harga perolehan dan keuntungan yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli
- b) *Salam*, adalah akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual dan pelunasannya akan dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang yang dipesan tersebut diterima sesuai syarat-syarat tertentu.
- c) *Istishna'*, adalah akad jual beli antara pesanan pembeli dengan produsen/penjual, dimana barang yang akan diperjual belikan harus dibuat terlebih dahulu dengan spesifikasi yang jelas.

iv. Prinsip sewa (*Al-Ijarah*)

Merupakan sebuah akad pemindahan hak guna atas suatu barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri. *Al-Ijarah* ini sendiri terbagi menjadi dua yaitu, *Ijarah*, sewa murni dan *Ijarah al-muntahiyah bit tamlik*.

v. Prinsip jasa

Prinsip ini meliputi seluruh bentuk pelayanan non-pembiayaan yang diberikan oleh bank. Bentuk produk dari prinsip ini adalah, *Al-wakalah*, *Al-kafalah*, *Al-hawalah*, *Ar-rah*, *Al-qardh* dan *sharf*. (Wahyuni, 2019:13-28)

## 2. Minat

### a. Pengertian Minat

Minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, seseorang, suatu soal atau situasi tertentu yang mengandung sangkut paut dengan dirinya atau dipandang sesuatu yang sadar. Minat merupakan dorongan atau keinginan dalam diri seseorang pada objek tertentu. Minat berkaitan dengan motivasi seseorang,

sesuatu yang dipelajari, serta dapat berubah-ubah tergantung pada kebutuhan, pengalaman, dan mode yang sedang tren, bukan bawaan dari lahir. (Iriani , 2018:101-102)

Minat adalah perpaduan antara keinginan dan kemauan yang dapat berkembang. Minat merupakan salah satu faktor yang cukup penting dalam mempengaruhi preferensi masyarakat untuk bertransaksi di bank syariah. Terdapat tiga batasan minat yakni yang pertama, suatu sikap yang dapat mengikat perhatian seseorang ke arah objek tertentu secara selektif. Kedua, suatu perasaan bahwa aktivitas dan kegemaran terhadap objek tertentu sangat berharga bagi individu. Ketiga, sebagai bagian dari motivasi atau kesiapan yang membawa tingkah laku ke suatu arah atau tujuan (Sunendar, 2011, hal. 113).

Minat adalah suatu sikap ketertarikan seseorang pada suatu objek, aktivitas, atau perbuatan yang disertai adanya perhatian dan perasaan senang untuk melakukannya. Minat (*interest*) merupakan motivasi yang mendorong seorang individu untuk mengerjakan apa yang mereka inginkan yang dapat memberikan kepuasan tersendiri untuk mereka. Minat yakni sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap terhadap suatu gairah atau keinginan. (Moeliono, 1999:53)

Minat timbul dari aspek kejujuran untuk melakukan sebuah aktifitas yang menyebabkan munculnya ketertarikan pada suatu hal. Dalam fungsinya, minat berkaitan erat dengan perasaan dan pikiran seseorang. Karakteristik utama dari minat ialah menimbulkan sikap positif terhadap suatu objek yang diamati dan mengandung suatu pengharapan yang memunculkan keinginan untuk mendapatkan suatu objek yang diminatinya.

Minat adalah sebuah kesadaran individu terhadap suatu objek, situasi atau keadaan tertentu yang menyangkut tentang

dirinya dengan keadaan yang sadar. Sedangkan pengertian minat menurut para ahli, yaitu:

- 1) Menurut Slameto, mengatakan bahwa minat adalah perasaan suka yang berlebih atau keterkaitan kepada suatu hal atau kegiatan, tanpa perlu disuruh. Menurutny minat merupakan sesuatu dari dalam diri sendiri dan berkaitan dengan sesuatu yang ada di luar diri. Semakin besar atau kuat , maka semakin besar juga minat.
- 2) Menurut Sardiman, mengatakan bahwa minat menjadi baik jika mereka bisa menemukan objek yang disukai sesuai dengan keinginan mereka. Minat juga seharusnya memiliki objek yang jelas sehingga mempermudah kemana arah dan tujuan mereka menuju objek yang tepat.

Minat timbul dari aspek kejujuran untuk melakukan sebuah aktifitas yang menyebabkan munculnya ketertariakn pada suatu hal. Dalam fungsinya, minat berkaitan erat dengan perasaan dan pikiran seseorang. Karakteristik utama dari minat ialah menimbulkan sikap positif terhadap suatu objek yang diamati dan mengandung suatu pengharapan yang memunculkan keinginan untuk mendapatkan suatu objek yang diminatinya.

Minat adalah sebuah kesadaran individu terhadap suatu objek, situasi atau keadaan tertentu yang menyangkut tentang dirinya dengan keadaan yang sadar. Sedangkan pengertian minat menurut para ahli, yaitu:

- a) Menurut Slameto, mengatakan bahwa minat adalah perasaan suka yang berlebih atau keterkaitan kepada suatu hal atau kegiatan, tanpa perlu disuruh. Menurutny minat merupakan sesuatu dari dalam diri sendiri dan berkaitan dengan sesuatu yang ada di luar diri. Semakin besar atau kuat , maka semakin besar juga minat.

b) Menurut Sardiman, mengatakan bahwa minat menjadi baik jika mereka bisa menemukan objek yang disukai sesuai dengan keinginan mereka. Minat juga seharusnya memiliki objek yang jelas sehingga mempermudah kemana arah dan tujuan mereka menuju objek yang tepat.

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Beberapa faktor dasar yang mempengaruhi keputusan nasabah, terdapat sejumlah faktor eksternal dan faktor internal yang memberikan pengaruh terhadap minat nasabah. (Supranto, 2011:17) Adalah sebagai berikut:

k) Faktor Internal

Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologi yang melekat pada setiap individu konsumen, faktor tersebut yaitu:

a) Motivasi

Motivasi merupakan keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan. Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional melalui pembelian dan penggunaan suatu produk.

b) Sikap dan Keyakinan

Sikap adalah evaluasi atau perasaan dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide. Sikap menempatkan seseorang kedalam suatu pemikiran untuk menyukai atau tidak menyukai suatu objek. Keyakinan adalah pemikiran yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Keyakinan yang diformulasikan seseorang tentang produk dan jasa tertentu.

Sikap dan keyakinan akan mengarahkan seseorang untuk berperilaku konsisten terhadap produk atau jasa sehingga sikap konsumen untuk memilih suatu produk atau jasa tersebut akan mempengaruhi konsumen. (Kotler dkk, 2012:176).

c) Pengalaman

Pengalaman maksudnya pengalaman pribadi seseorang tersebut atau pengalaman orang lain yang telah berhasil dalam melakukan sesuatu. Pengalaman ini merupakan pedoman atau guru agar tidak melakukan kesalahan dalam menjalankan sesuatu nanti nya. (Kasmir, 2008:189)

l) Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar diri manusia. Faktor tersebut diantaranya:

a) Sosial

Faktor sosial adalah salah satu faktor dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan terhadap perubahan selera dan kebutuhan masyarakat. faktor sosial ini terdiri kelompok referensi, keluarga, peranan dan status. Kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang.

b) Produk (*product*)

Produk adalah sekelompok sifat-sifat yang berwujud dan tidak berwujud yang mencakup warna, harga, kemasan, prestise dan pelayanan yang diberikan produsen agar dapat diterima oleh nasabah sebagai keputusan kebutuhan nasabah. Produk yang bersifat tidak berwujud seperti jasa agar dapat diterima pasar, maka produk harus mempunyai kualitas yang tinggi atau produk plus dibandingkan dengan produk pesaing.(Al-Arif, 2012:140)



Produk dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu barang dan jasa. Produk barang merupakan produk nyata yang berupa produk kendaraan, elektronik, komputer dan produk lainnya yang bersifat kongkret. Sementara itu produk jasa adalah produk yang bersifat abstrak namun manfaatnya dapat dirasakan (Rianto, 2012:14).

c) Harga (*price*)

Harga merupakan sejumlah nilai yang harus dibayar nasabah untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing mix. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. (Kasmir, 2008:191)

Menentukan harga jual suatu produk dalam dunia perbankan syariah merupakan salah satu faktor terpenting untuk dapat menarik minat nasabah. Faktor yang harus dipertimbangkan lagi dalam penetapan harga produk adalah biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar.

Kebijaksanaan dalam harga akan menyangkut *Mark-Up* (beberapa tingkat persentase kenaikan harga atau tingkat keuntungan yang diinginkan), *Mark-Down* (beberapa tingkat eresen penurunan harga), *Bundling* (penjualan produk secara paket), beberapa hal tersebutlah yang harus menjadi pertimbangan ketika lembaga keuangan menentukan sebuah harga yang akan ditetapkan agar dapat diterima oleh nasabah/konsumen (Umam, 2013:292).

d) Tempat atau Lokasi (*place*)

Bagi perbankan pemilihan lokasi sangatlah penting, guna untuk menentukan lokasi pembukaan kantor cabang atau kantor kas termasuk peletakan mesin ATM, bank harus mampu mengidentifikasi sasaran pasar yang akan dituju. Untuk penyebaran unit pelayanan perbankan syariah hingga ke pelosok daerah merupakan salah satu keharusan jika ingin melakukan penetrasi pasar dengan baik (Umam, 2013:292).

Hal-hal yang perlu dipertimbangkan dalam memilih lokasi bank adalah:

(a) Dekat dengan kawasan industri atau pabrik

Hal ini dapat menjadi pertimbangan bagi bank karena target pasarnya bisa pabrik dan karyawannya. Misalnya bank akan menawarkan bebrpa fasilitas pembiayaan.

(b) Dekat dengan perkantoran

Dengan membuka bank di sekitaran perkantoran akan membuat bank mudah untuk menawarkan produk-produk yang dimiliki oleh bank, misalnya menawarkan sistem pembayaran karyawan secara otomatis kepada perusahaan maka keberadaan bank dekat dengan perkantoran inilah yang akan mempermudah antaran perusahaan dengan karyawannya.

(c) Dekat dengan pasar

Dimana bank dapat dengan mudah menawarkan produk-produk pembiayaan bagi para pedagang yang ingin menambah volume usahanya, dan juga memberikan fasilitas yang dapat mempermudah dalam melakukan transaksi.

## (d) Dekat dengan perumahan dan masyarakat

Untuk lokasi yang satu ini maka target pasar yang akan dibidik oleh bank adalah sektor ritel, hal ini akan menjadi salah satu upaya untuk mendekatkan diri antara bank dengan masyarakat. pembiayaan ritel adalah pembiayaan yang diberikan kepada perorangan atau badan usaha yang digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha (LSPBI, 2015:51).

## (e) Mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada disuatu lokasi

Pesaing yang ada dalam lokasi itu perlu juga dipertimbangkan, karena jika lokasi yang dipilih strategis namun jumlah pesaing juga banyak maka itu akan mempengaruhi perkembangan usaha karena hal tersebut berhubungan dengan jumlah *market share* yang ingin dicapai harus dapat diperhitungkan dengan tepat, apabila dilokasi tersebut sudah banyak pesaing maka akan mengurangi jumlah keuntungan yang akan didapat oleh bank (Rianto, 2012:133).

Lokasi berhubungan dengan keputusan yang di buat oleh perusahaan mengenai dimana operasi dan karyawannya ditempatkan. Hal ini yang paling peting dari lokasi adalah tipe dan tingkat interaksi yang terlihat. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi adalah:

- (1) Akses, yaitu kemudahan untuk menjangkau. Misalnya lokasi yang mudah dijangkau oleh sarana transportasi umum
- (2) Visibilitas, misalnya lokasi yang dapat dilihat dengan jelas di tepi jalan.

- (3) Lalu lintas (*traffic*), menyangkut pertimbangan banyak orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya impulse buying, yaitu keputusan pembelian yang seringkali terjadi spontan, tanpa perencanaan, atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.
- (4) Tempat parkir yang luas, aman, dan nyaman untuk kendaraan.
- (5) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan.
- (6) Persaingan, yaitu lokasi pesaing.

e) Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan atau mempengaruhi pasar sehingga pasar dapat mengetahui produk yang ditawarkan, sehingga promosi digunakan sebagai sarana penyampaian informasi terhadap produk yang akan ditawarkan agar masyarakat mengetahui dan dapat terpengaruh (Rianto, 2012:171).

Kurangnya promosi yang dilakukan oleh perbankan syariah dapat menjadi salah satu penyebab lemahnya perkembangan perbankan syariah saat ini. Kegiatan yang termasuk dalam promosi adalah periklanan, *personal selling*, promosi penjualan dan publisitas.

Tujuan dilakukannya promosi adalah (Rianto, 2012:171):

- (1) Memperkenalkan dan menjual jasa-jasa dan produk yang dihasilkan
- (2) Agar bank dapat menghadapi saingan dalam pasar yang semakin kompetitif dan kompleks
- (3) Menjual *goodwill image* dan *idea* yang baik tentang bank yang bersangkutan

Dari tujuan promosi diatas maka promosi menjadi sangat penting guna memperkenalkan jasa-jasa dan produk yang ada sehingga bank dapat menghadapi pesaing dengan menawarkan produk atau jasa yang dimiliki menggunakan ide-ide yang dimiliki sehingga pasar dapat terpengaruh dan mau menggunakan produk dan jasa bank tersebut.

Menurut Kotler dan Amstrong promosi adalah suatu unsur yang digunakan untk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publikasi. (Kotler dkk, 2012:63)

Empat sarana promosi yang dapat digunakan oleh bank yaitu:

(1) Periklanan (*Advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan memengaruhi calon nasabahnya. Promosi yang menggunakan iklan dapat dilakukan dengan cara pemasangan billboard di jalan-jalan strategis, menyebarkan brosur-brosur di pusat pembelanjaan, dan pemasangan spanduk di lokasi tertentu yang strategis.

(2) Promosi Penjualan (*Sale Promotion*)

Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabag agar segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tujuan adanya promosi penjualan yaitu meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Cara yang digunakan oleh bank untuk melakukan promosi penjualan yaitu dengan pemberian bunga khusus (*special rate*) untuk jumlah dana yang relative besar, memberikan insentif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan slado tertentu,

meberikan cendra mata atau hadiah serta kenang-kenangan lainnya kepada nasabah yang loyal, dan promosi-promosi penjualan lainnya.

f) Kualitas Pelayanan

Menurut Kasmir pelayanan (*service*) secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau ditunjukan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah. Pelayanan yang baik juga menjadi salah satu syarat kesuksesan pemasaran suatu produk dalam perusahaan. Pelayanan atau servis merupakan cara promosi secara tidak langsung yang dilakukan oleh bank, karena jika pelayanan yang diberikan kepada nasabah baik maka akan memberikan kepuasan kepada nasabah itu sendiri dan hasil ini dapat dijadikan alat untuk menarik nasabah lebih banyak lagi. (Kasmir, 2005:216)

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam mengambil kredit dibagi menjadi dua, yaitu: (Nugroho, 2012:11)

1. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam diri nasabah itu sendiri. Faktor internal terdiri dari faktor pribadi dan faktor psikologis.

a. Faktor Pribadi

Merupakan faktor yang melekat pada pribadi nasabah. Faktor pribadi meliputi usia, tahap, siklus hidup, pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup, dan pendapatan.

b. Faktor Psikologis

Faktor psikologis merupakan faktor yang berasal dari dalam jiwa individu, kepribadian yang berbeda dari seseorang yang menyebabkan tanggapan yang relative konsisten dan

bertahan lama dalam terhadap lingkungannya. Faktor psikologis terdiri dari motivasi, persepsi, keyakinan dan sikap.

## 2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar diri nasabah. Faktor eksternal terdiri dari faktor sosial, lokasi, pelayanan, dan prosedur kredit. Berikut penjelasan masing-masing faktor eksternal:

### a. Faktor sosial

Faktor sosial merupakan faktor lingkungan sekitar nasabah yang terdiri dari kelompok rujukan seperti rekan kerja, teman, tetangga dan keluarga. Kelompok rujukan tersebut mempunyai peran penting dalam keputusan nasabah mengambil kredit maupun pembiayaan.

### b. Lokasi

Lokasi yang tepat akan sangat berpengaruh terhadap jumlah nasabah sebuah bank, misalnya lokasi yang mudah dijangkau, lokasi yang strategis dan nyaman.

### c. Pelayanan

Pelayanan yang baik dan prima serta ditunjang dengan sarana dan prasarana yang mendukung akan membuat nasabah tertarik melakukan transaksi.

### d. Prosedur kredit atau pembiayaan

Prosedur kredit atau pembiayaan yang ditetapkan akan sangat berpengaruh terhadap keputusan nasabah mengambil kredit atau pembiayaan. Prosedur pembiayaan yang mudah akan mendorong nasabah untuk mengambil kredit yang ditawarkan

Penelitian yang dilakukan oleh Eriyati mengungkapkan bahwa

Macam-macam faktor yang mempengaruhi nasabah untuk mengajukan pembiayaan di bank syariah menurut Rawani. Faktor-faktor tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua faktor internal dan eksternal: (Rawani, 2019:48)

## 1. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang muncul dalam diri individu. Faktor internal terdiri dari:

### a) Faktor Pribadi

Faktor pribadi merupakan faktor yang menempel pada masing-masing individu. Faktor pribadi meliputi usia, siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, pendapatan, dan gaya hidup. Usia dan siklus hidup yang sedang dialami seseorang akan mempengaruhi seseorang dalam mengambil keputusan. Pekerjaan, keadaan ekonomi, dan pendapatan merupakan hal utama yang mempengaruhi seseorang dalam menentukan keputusan pembiayaan. Selain itu faktor yang memiliki peran penting dalam keputusan nasabah mengambil pembiayaan yaitu kesadaran nasabah untuk menjalankan syariat islam

### b) Faktor Psikologis

Kondisi psikologis seseorang dapat mempengaruhi seseorang dalam mengambil pembiayaan. Faktor psikologis meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran, keyakinan, dan sikap. Persepsi adalah proses dimana kita memilih, mengatur, dan menerjemahkan masukan informasi, poin utaa dari persepsi tidak hanya bergantung pada rangsangan fisik, tetapi juga pada hubungan rangsangan terhadap bidang yang mengelilinginya dan kondisi dalam setiap diri kita.(Kotler dkk, 2008:178). Motivasi muncul karena kebutuhan yang semakin mendesak dan mendorong seseorang untuk mengejar kepuasan.

## 2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar. Faktor eksternal terdiri dari:



a) Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan faktor lingkungan sekitar nasabah. Keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan akan dipengaruhi oleh lingkungan sekitarnya yang terdiri dari rekan kerja, teman tetangga, dan keluarga

b) Bagi Hasil

Proporsi bagi hasil yang harus ditanggung nasabah dalam pengambilan pembiayaan merupakan hal yang penting untuk pembiayaan merupakan hal yang paling diperhatikan nasabah sebelum mengambil keputusan untuk melakukan pembiayaan

c) Suku bunga bank lain

Suku bunga yang bank ditetapkan oleh bank lain memiliki peran penting dalam keputusan nasabah mengajukan pembiayaan. Apabila suku bunga yang ditetapkan oleh bank lain dirasa lebih rendah dan dapat menambah keuntungan nasabah maka nasabah akan memilih untuk mengajukan kredit pada bank tersebut.

d) Persyaratan pembiayaan

Persyaratan yang mudah dipenuhi akan membuat nasabah cenderung tertarik untuk melakukan transaksi.

e) Pelayanan

Pelayanan yang baik dan optimal akan memberikan kepuasan yang optimal pada nasabah

f) Lokasi

Lokasi yang strategis, mudah dijangkau dan nyaman akan mendorong nasabah untuk melakukan transaksi, termasuk pengajuan kredit.

### 3. Pembiayaan

#### a. Pengertian Pembiayaan

Sebagai lembaga intermediasi keuangan, bank syariah menyalurkan pendanaan yang di himpun dalam bentuk pembiayaan ke sektor riil dengan tujuan produktif menggunakan *trade-based financing* dapat menggunakan pola jual beli dan pola sewa. *Investmen-based financing* dapat menggunakan pola bagi hasil. Selain itu, bank syariah dapat memberikan dana talangan dengan pola pinjaman.(Darsono dan M.S Antonio, 2017:65)

Menurut Antonio (2001) pembiayaan dilihat dari sifat penggunaannya, dapat dibagi menjadi dua hal. Pertama Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha. Kedua pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Secara yudiris Undang-Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 menggunakan dua istilah yang berbeda, namun mengandung makna yang sama untuk pengertian kredit. Kedua istilah itu, yaitu pertama kata “kredit”, istilah yang digunakan pada bank konvensional dalam menjalankan kegiatan usahanya, dan kedua kata “pembiayaan” berdasarkan prinsip Syariah, istilah yang digunakan pada bank syariah. Penggunaan kedua istilah tersebut tergantung kepada kegiatan usaha yang dijalankan oleh bank, apakah bank dalam menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. (Lestari, 2015:82-83)

Menurut Hendry pembiayaan adalah kerjasama antara lembaga dan nasabah dimana lembaga sebagai pemilik modal (shahibul

maal) dan nasabah sebagai fungsi utama mengolah usahanya. Sedangkan menurut M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Pembiayaan adalah menyediakan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupa :

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *mudharabah*, *salam*, dan *istishna*.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- 5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujroh*, tanpa imbalan atau bagi hasil. (Muhammad, 2015:40-41)

Secara teknis bank memberikan pendanaan atau pembiayaan untuk mendukung investasi atau berjalannya suatu usaha yang telah direncanakan antara kedua belah pihak dengan kesepakatan bagi hasil didalamnya. Kemudian dijelaskan lagi dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 poin ke 25 menjelaskan bahwa Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah Muntahiya Bittamlik*.

- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna.
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan, atau bagi hasil ( Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2008)

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Contoh pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (mudharabah), pembiayaan berdasarkan penyertaan modal (musyarakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (murabahah), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (ijarah).

Dalam melakukan pembiayaan, terdapat suatu resiko yang terkandung didalamnya. Karim (2004) menyebutkan ada beberapa resiko yang terkait dalam pembiayaan yang dilakukan bank syariah. Seperti resiko terkait pembiayaan berbasis Natural Uncertainty Contract, seperti Mudharabah dan musyarakah. Resiko ini mencakup tiga aspek, yaitu :

- 1) Business risk (resiko bisnis yang dibiayai), terjadi pada first way out. Resiko ini dipengaruhi oleh industry risk, yaitu resiko yang terjadi pada jenis usaha dan faktor negatif lainnya yang mempengaruhi perusahaan nasabah,

seperti group usaha, permasalahan hukum, pemogokan, dan restrukturasi pembiayaan.

- 2) Shrinking risk (resiko berkurangnya nilai pembiayaan mudharabah/ murabahah), yakni resiko yang terjadi pada second way out. Resiko ini dipengaruhi oleh unusual business risk, yaitu resiko bisnis yang luar biasa yang ditentukan oleh penurunan drastis tingkat penjualan bisnis, harga jual, dan atau harga barang yang dibiayai, jenis bagi hasil yang dilakukan, apakah profit dan loss sharing atau revenue sharing.
- 3) Character risk (resiko karakter buruk mudharib), yakni resiko yang terjadi pada third way out. Resiko ini dipengaruhi oleh kelalaian nasabah dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank, pelanggaran ketentuan yang telah disepakati sehingga nasabah dalam menjalankan bisnis yang dibiayai bank tidak lagi sesuai dengan kesepakatan, pengelolaan internal perusahaan tidak dilakukan secara professional sesuai standar pengelolaan yang disepakati antara bank dan nasabah. Untuk menjamin agar nasabah mampu menanggung kerugian akibat character (Adnan, dkk 2013:16-17)

Pembiayaan juga dapat diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri atau lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. (Veithzal Rivai D. A., 2010:68)

#### b. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan terdiri atas dua yaitu bersifat makro dan mikro, tujuan pembiayaan yang bersifat makro antara lain: (Veithzal, dan Rifai; 2006:8)

- 1) Peningkatan ekonomi umat, masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi
- 2) Tersedianya dana dari peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dari pembayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana.
- 3) Meningkatnya produktifitas dan member peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksinya. Contoh: membuka lapangan kerja baru

Tujuan pembiayaan yang bersifat mikro antara lain sebagai berikut:

- 1) Memaksimalkan laba
- 2) Meminimalisasikan risiko kekurangan modal pada suatu usaha
- 3) Pendayagunaan sumber daya ekonomi
- 4) Penyaluran kelebihan dana dari yang surplus dana ke yang minus dana.

#### c. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan didalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan didalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut : (Winarni, 2017:23-28)

- 1) Pembiayaan Meningkatkan Daya Guna (*Utility*) suatu barang, produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan jadi sehingga utility dari bahan meningkat,

selain itu produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

- 2) Pembiayaan Meningkatkan Peredaran dan Lalu Lintas Uang, pembiayaan yang disalurkan melalui rekening korang, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, dan sebagainya melalui pembiayaan.
- 3) Menimbulkan kegairahan berusaha.
- 4) Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

Dalam pembiayaan, memiliki beberapa fungsi yang sangat beragam, karena keberadaan Bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan *debitur*.
- 2) Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

## **B. Penelitian Relevan**

Muhammad Akhyar Adnan (2013) Jurnal Akuntansi & Investasi Vol. 14 No.1, berjudul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudhrabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah Dengan Pendekatan Kritis. Hasil dari penelitian ini yaitu pertama, kebijakan pembiayaan secara umum dalam sebuah perbankan berisi

mengenai fitur-fitur pembiayaan yang ada dalam bank tersebut yang sesuai dengan Dewan Syariah Nasional (DSN). Kedua, pada umumnya bank tidak menerapkan kebijakan khusus pada pembiayaan dengan menggunakan skim mudhrabah. Ketiga, mekanisme dalam pengeluaran pembiayaan mudhrabah sudah tercantum dalam SOP bank.

Perbedaan penelitian terdahulu membahas tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pembiayaan mudhrabah menurut perspektif manajemen bank syariah dengan pendekatan kritis, sedangkan penulis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat PNS melakukan pembiayaan di bank Syariah.

Endah Nur Rahmawati (2017) Jurnal 'Anil Islam Vol. 10 No. 1. Analisis Faktor-Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah. Hasil penelitian ini adalah bertambahnya jumlah cabang bank Syariah diseluruh daerah menjadi indikatornya. Tapi jika dilihat dari jenis pembiayaan yang ditawarkan bank Syariah, minat masyarakat khususnya masyarakat muslim untuk menggunakannya tergolong rendah disbanding pada bank konvensional. Perbedaan penelitian terdahulu membahas tentang analisis faktor-faktor penyebab rendahnya minat masyarakat memilih produk pembiayaan pada bank Syariah, sedangkan penelitian ini membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat PNS melakukan pembiayaan di bank Syariah. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang faktor-faktor rendahnya minat terhadap produk pembiayaan bank Syariah.

Restiana (2019) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Melakukan Pembiayaan Dana Talang Haji (studi kasus bank aman Syariah). Hasil dari penelitian ini mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat melakukan pembiayaan dana talangan haji di BPRS aman Syariah yaitu faktor internal seperti kepribadian, sikap, persepsi, kepercayaan, pengalaman, pengetahuan, agama dan faktor eksternal seperti, promosi dan profit sharing. Perbedaan



penelitian terdahulu yaitu membahas tentang faktoer-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat melakukan pembiayaan dana talangan haji sedangkan penelitian ini membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat PNS melakukan pembiayaan di bank Syariah Persamaan penilitian terdahulu dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **B. Jenis Penelitian**

Penelitian yang penulis lakukan ini termasuk kedalam jenis penelitian yang menggunakan metode *field research* atau penelitian yang dilakukan dengan turun langsung ke lapangan untuk memperoleh data yang relevan dengan penelitian yang dilakukan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan melakukan penelitian secara langsung untuk menggambarkan dan mengetahui faktor yang mempengaruhi rendahnya minat PNS melakukan pembiayaan di Bank Syariah.

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan memahami realitas sosial, yaitu melihat dunia dari apa adanya, bukan dunia yang seharusnya, maka seorang peneliti kalaupun haruslah orang yang memiliki sifat open minded. Karenanya melakukan penelitian kualitatif harus dengan baik dan benar berarti telah memiliki jendela untuk memahami dunia psikologi dan realitas sosial. (Mamik,2015:3) Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Minat PNS Guru SD Melakukan Pembiayaan di Bank Syariah.

##### **C. Tempat Dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian ini peneliti lakukan di SDN kecamatan Lima Kaum. Waktu penelitian dilakukan mulai bulan April 2021 sampai bulan Mei 2021. Secara jelas dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

**Tabel 3.1**  
**Rancangan Penelitian**

	2020	2021						
	Nov	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun	Jul
Pengajuan Proposal								
Bimbingan Proposal								
Seminar Proposal								
Revisi setelah seminar								
Penelitian								
Pengolahan Data Penelitian								
Bimbingan skripsi								
Ujian munaqasah								

#### **D. Instrument Penelitian**

Instrumen penelitian adalah alat-alat yang diperlukan atau yang dipergunakan dalam pengumpulan data. Dalam penelitian kualitatif, alat atau instrument utama pengumpulan data adalah manusia, yaitu penulis sendiri yang mengumpulkan data cara bertanya dan mendengar. Instrument penelitian yang peneliti lakukan dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri yang akan mengumpulkan data, mengelola data, memeriksa data, serta menyelidiki masalah yang sedang diteliti.

#### **E. Sumber Data**

Sumber data adalah tempat dimana data diambil atau diperoleh. Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah :

##### 1. Sumber data primer

Sumber data utama yang dimaksud *Lofland* dan *lofland* adalah sumber utama yang dapat memberikan informasi, fakta dan gambaran peristiwa yang diinginkan dalam penelitian. Atau sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan. (Ibrahim, 2018:69)

Sumber data primer dari penelitian ini adalah PNS Sekolah Dasar. Pengambilan data primer dari penelitian ini dilakukan dengan wawancara (*interview*) yaitu salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau narasumber.

## 2. Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu sumber data yang diperoleh dari pihak lain yang tidak langsung diperoleh dari subjek penelitian, sumber data sekunder dapat membantu memberikan keterangan-keterangan data pelengkap sebagai bahan pembanding dalam bentuk foto atau gambar, dokumen-dokumen yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti, dimana data sekunder dalam penelitian ini peneliti peroleh dari Dinas Pendidikan, Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara peneliti untuk mendapatkan data yang sedang diperlukan dalam penelitian. Untuk itu mendapatkan data dan pengumpulan data, penulis menggunakan instrument pengumpulan data, yaitu :

### 1. Wawancara

Wawancara merupakan suatu proses tanya jawab atau dialog secara lisan antara pewawancara (*interviewer*) dengan responden atau orang yang di intervie (*interviewee*) dengan tujuan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Wawancara secara langsung dari sumbernya tentang berbagai gejala social, baik yang terpendam (*latent*) maupun tampak. Wawancara merupakan alat yang sangat baik untuk mengetahui tanggapan, terhadap masa depannya. Wawancara digunakan bila jumlah responden relative sedikit. Ada beberapa faktor yang akan mempengaruhi arus informasi dalam wawancara, yaitu pewawancara, responden, pedoman wawancara dan situasi wawancara. (Widoyoko, 2012:40)

Metode wawancara yang peneliti gunakan adalah semi terstruktur. Peneliti merumuskan terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan, selain pertanyaan pokok yang telah dirumuskan, peneliti juga mengajukan pertanyaan-pertanyaan tambahan terkait dengan masalah dalam penelitian ini.

## 2. Dokumentasi

Peneliti mengumpulkan dokumentasi dalam bentuk tulisan seperti bentuk transkrip wawancara. Peneliti juga mengumpulkan data dalam bentuk foto dan rekaman suara yang diambil ketika terjun langsung kelapangan untuk melakukan wawancara.

## F. Teknis Analisis Data

Menurut Miles dan Huberman analisis data kualitatif ini adalah suatu proses analisis yang terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu:

### 1. Reduksi Data

Mereduksi suatu data bisa juga diartikan sebagai merangkum memlih hal- hal yang pokok memfokuskan pada hal yang penting, mencari tema dan pola. Selanjutnya penelitian yang diperoleh dilapangan terkumpul dan selanjutnya memisahkan catatan antara data yang sesuai dengan data yang tidak sesuai. Yang mana data sesuai itu merupakan data yang terpilih .

### 2. Penyajian Data

Setelah data direduksi atau dirangkum selanjutnya adalah menyajikan data yang telah terpilih kalau dalam penelitian kualitatif ini penyajian datanya dapat dilakukan dalam bentuk table, grafik, phie chard, pic tograma, uraian singkat dan sejenisnya. Melakukan penyajian data tersebut maka data tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.

### 3. Verifikasi Data

Verifikasi data adalah upaya yang dilakukan untuk mengartikan

dari data yang ditampilkan dengan cara melibatkan pemahaman dari peneliti. Kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, harus didukung dengan bukti- bukti yang valid dan konsisten saat peneliti ke lapangan untuk mengumpulkan data, kesimpulan merupakan kesimpulan yang kredibel. (Sugiyono, 2014)

#### **H. Teknik Penjaminan Keabsahan Data**

Untuk pengujian keabsahan data, metode penelitian kualitatif menggunakan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau perbandingan terhadap data itu,

pada walnya penulis memperoleh data dalam cara wawancara, lalu dicek dengan observasi dan dokumentasi. Bila dengan ketiga Teknik pengujian menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data yang dianggap benar. Penggunaan analisis kualitatif deskriptif dalam hal ini bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi penulis ataupun pembaca dalam memahami bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat pns melakukan pembiayaan di bank Syariah.

## **BAB IV HASIL PENELITIAN**

### **A. Gambaran Umum SDN Kecamatan Lima Kaum**

#### **1. SDN 01 Lima Kaum**

##### **a. Gambaran Umum SDN 01 Lima Kaum**

SDN 01 Lima Kaum merupakan sekolah yang terdapat di Kecamatan Lima Kaum yang berakreditasi A, yang dikepalai oleh Helni Paita. SDN 01 Lima Kaum memiliki 16 orang guru, 219 siswa laki-laki dan 176 siswi perempuan. SDN 01 Lima Kaum menggunakan kurikulum 2013.

##### **b. Visi dan Misi**

Visi:

Unggul dalam Prestasi Berkarakter Berdasarkan Imtaq dan Iptek

Misi:

- 1) Menyiapkan SDM yang cerdas terampil dan berbudi pekerti luhur yang berwawasan imtaq dan iptek,
  - a) Melaksanakan proses pembelajaran bermutu untuk mencapai keunggulan akademik
  - b) Mengembangkan potensi yang dimiliki siswa secara optimal melalui kegiatan ekstrakurikuler
  - c) Melaksanakan pendampingan terhadap siswa berprestasi dan siswa yang lemah
  - d) Melaksanakan pembelajaran diluar kelas
  - e) Melaksanakan kegiatan yang mengarah pada upaya penguasaan teknologi modern yang positif
- 2) Menciptakan lingkungan sekolah yang kondusif, aman dan efektif
  - a) Membuat suasana aman dilingkungan sekolah
  - b) Memanfaatkan lingkungan sekolah sebagai sumber belajar

- a) Menumbuhkembangkan semangat berprestasi dan budaya kompetitif yang jujur dan sportif bagi seluruh warga sekolah, Melaksanakan pembelajaran berdasarkan pada nilai-nilai kehidupan
  - b) Melaksanakan pembelajaran yang mengedepankan proses dan pencapaian kompetensi
  - 3) Menumbuhkembangkan penghayatan dan pengalaman ajaran agama sehingga terbangun insane yang beriman, bertaqwa dan berakhlak mulia
    - a) Melaksanakan kegiatan yang mengarah pada pembinaan iman anak
    - b) Melaksanakan pendidikan budi pekerti yang terintegrasi dalam setiap mata pelajaran yang dilandasi dengan C5 (compassion, competence, community, consistency, conviction, and celebration)
    - c) Melaksanakan pendidikan yang mendasar diri pada nilai-nilai berbelarasa
  - 4) Menumbuhkembangkan nilai-nilai karakter sehingga terbangun sikap saling menghargai dalam kehidupan sehari-hari
    - a) Melaksanakan kegiatan pembiasaan melalui ketauladanan
    - b) Menerapkan dan mengembangkan nilai-nilai karakter di sekolah dan lingkungan.
- c. Tujuan
- 1) Siswa memiliki dasar-dasar pengetahuan, kemampuan dan keterampilan untuk melanjutkan pendidikan pada jenjang yang lebih tinggi
  - 2) Siswa beriman dan bertaqwa kepada tuhan yang maha Esa dan berakhlak mulia
  - 3) Siswa sehat jasmani dan rohani
  - 4) Mengenal dan mencintai budaya dan karakter bangsa



- 5) Siswa kreatif, telampil dan mampu untuk mengembangkan diri secara terus menerus

## **2. SDN 06 Cubadak, Lima Kaum**

### a. Gambaran Umum SDN 06 Cubadak, Lima kaum

SDN 06 Cubadak, Lima Kaum merupakan sekolah yang terdapat di Kecamatan Lima Kaum yang berakreditasi A, yang dikepalai oleh Erlinawati. SDN 06 Cubadak, Lima Kaum memiliki 9 orang guru, 77 siswa laki-laki dan 77 siswi perempuan. SDN 06 Cubadak, Lima Kaum menggunakan kurikulum 2013.

### b. Visi dan Misi

Visi:

Disiplin, Taqwa, Cerdas, Berbudaya, Tanggap Lingkungan dan Mandiri

Misi:

- 1) Menanamkan kedisiplinan semua warga sekolah melalui budaya kerja dan budaya mematuhi tata tertib dan aturan yang telah dirancang bersama
- 2) Membentuk karakter peserta didik melalui pembiasaan
- 3) Membimbing siswa untuk lebih memahami nilai-nilai agama dengan mengaktifkan kegiatan keagamaan disekolah
- 4) Memberdayakan secara maksimal sumberdaya sekolah dalam mengembangkan potensi dan minat peserta didik secara optimal untuk meraih prestasi dibidang akademik dan non akademik
- 5) Menumbuhkembangkan kepedulian semua warga sekolah terhadap sesame dan lingkungan sekitar
- 6) Menciptakan lingkungan sekolah yang aman, bersih, rapid an nyaman
- 7) Menumbuhkembangkan kreatifitas peserta didik diberbagai bidang melalui kegiatan ekstrakulikuler

- 8) Meningkatkan kemampuan profesional guru dengan melengkapi sarana prasarana dalam PBM

### **3. SDN 23 Cubadak, Lima Kaum**

#### **a. Gambaran Umum SDN 23 Cubadak, Lima kaum**

SDN 23 Cubadak, Lima Kaum merupakan sekolah yang terdapat di Kecamatan Lima Kaum yang berakreditasi A, yang dikepalai oleh Desnefit. SDN 23 Cubadak, Lima Kaum memiliki 8 orang guru, 82 siswa laki-laki dan 57 siswi perempuan. SDN 23 Cubadak, Lima Kaum menggunakan kurikulum 2013.

#### **b. Visi dan Misi**

Visi

Pendidikan bermutu, berbudaya, dan berakhlak mulia

Misi

- 1) Meningkatkan proses belajar mengajar
- 2) Meningkatkan kompetensi tenaga kependidikan
  - a) Melengkapi sarana dan prasarana kependidikan
  - b) Meningkatkan perolehan nilai ujian akhir sekolah
  - c) Pengembangan kegiatan ekstrakurikuler
- 3) Membudayakan disiplin
- 4) Membiasakan hidup berakhlak

### **4. SDN 21 Lima Kaum**

#### **B. Gambaran Umum SDN 21 Lima Kaum**

SDN 21 Lima Kaum berubah nama semenjak tahun 2019, yangmana sebelumnya bernama SDN 27 Dusun Tuo. SDN 27 Lima Kaum saat ini dikepalai oleh Fatma Dewi, S.Pd.SD. Saat ini SDN 21 Lima Kaum berakreditasi B, memiliki 9 orang guru, 79 siswa laki-laki dan 90 siswi perempuan. SDN 21 Lima Kaum saat ini menggunakan kurikulum 2013

### **5. SDN 14 Lima Kaum**

#### **a. Gambaran Umum SDN 14 Lima Kaum**

SDN 14 Lima Kaum dikepalai oleh Asma Dona, SDN ini menggunakan kurikulum 2013 dan memiliki Akreditasi B. SDN 14 Lima Kaum memiliki 9 orang guru, 62 siswa laki-laki dan 55 orang siswi perempuan.

## **6. SDN 26 Lima Kaum**

### **a. Gambaran Umum SDN 26 Lima Kaum**

SDN 26 Lima Kaum adalah SDN yang berakreditasi B yang dikepalai oleh Refiyon, dan menggunakan kurikulum 2013. SDN 26 Lima Kaum memiliki 8 orang guru, 81 orang siswa laki-laki dan 66 orang siswi perempuan

## **B. Temuan Penelitian**

Peneliti melakukan penelitian di SDN Kecamatan Lima kaum, yaitu SDN 01 Lima Kaum, SDN 21 Lima Kaum, SDN 14 Lima Kaum, SDN 26 Lima Kaum, SDN 06 Cubadak dan SDN 23 Cubadak yang menjadi narasumber adalah PNS Guru SD Kecamatan Lima Kaum yang melakukan pembiayaan di Bank Konvensional, yang dipilih dengan menggunakan teknik purposive sampling, yang mana teknik purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dengan berdasarkan kriteria-kriteria atau pertimbangan tertentu, penelitian ini menyangkut faktor harga, lingkungan, keyakinan, pengalaman dan promosi. Berikut adalah temuan peneliti setelah melakukan penelitian.

Wawancara yang telah peneliti lakukan dengan ibuk Misdarti, S.Pd yang menyatakan bahwa:

*“ Iya, ibuk ada melakukan peminjaman dana, ibuk melakukan peminjaman dana di Bank Nagari yang konvensionalnya, ibuk melakukan peminjaman dana karena ibuk ingin memperluas usaha kos-kosan yang ibuk punya, untuk melakukan peminjaman dana ini ibuk tidak mendapatkan saran, dorongan atau promosi dari siapapun karena ini keinginan diri ibuk sendiri. Ibuk melakukan peminjaman dana di bank konvensional itu sudah lumayan lama yaitu 10 tahun lebih, karena hal inilah ibuk belum pindah ke bank syariah dan juga karena pembayaran gaji ibuk dibayarkan di bank nagari ini, lagian jika ibuk melakukan pemindahan maka itu akan memerlukan waktu yang lumayan lama untuk*

*ibuk mengurus pemindahannya. Mengenai perbandingan besar margin pada bank syariah dan besar bunga pada bank konvensional ibuk tidak mengetahuinya, begitu juga dengan hukum kita melakukan peminjaman dana di bank konvensional, ibuk juga tidak mengetahuinya.”* (Misdarti, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Misdarti melakukan peminjaman dana di bank konvensional, dan itu sudah berlangsung lama yaitu 10 tahun lebih, ia melakukan peminjaman karena keinginan sendiri guna untuk pengembangan usaha kos-kosan. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Misdarti melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor pengalaman.

Wawancara dengan ibuk Murnides, S.pd yang menyatakan bahwa:

*“Ibuk melakukan peminjaman dana di Bank Nagari konvensional, ibuk melakukan peminjaman dana disana karena dorongan dari anak ibuk. Peminjaman dana ini ibuk lakukan karena ibuk ingin membangun usaha yaitu ruko, sebenarnya ibuk melakukan peminjaman disana itu masih tergolong baru, karena masih 6 bulan, faktor pendorong lainnya yang membuat ibuk melakukan peminjaman disana adalah pembayaran gaji ibuk yang dibayarkan disana, jadi ibuk merasa dimudahkan saja jika melakukan pembayaran angsuran nantinya, yaitu langsung dipotong dari gaji yang ibuk peroleh. Mengenai besar perbandingan margin dan bunga ibuk kurang tahu, begitu juga dengan hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ibuk juga tidak mengetahuinya.”* (Murnides, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Murnides melakukan peminjaman dana di bank konvensional, dan itu masih tergolong baru Karena masih 6 bulan, ia melakukan peminjaman dana di bank konvensional karena dorongan dari anak, guna untuk membangun usaha yaitu ruko. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Murnides melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan.

Wawancara dengan ibuk Armainis, S.pd. SD yang menyatakan bahwa:

*“Iya ada, dibank konvensional, ibuk melakukan peminjaman ini guna untuk biaya pendidikan anak ibuk, ibuk melakukan peminjaman ini karena dorongan dari keluarga ibuk dan juga karena adanya promosi yang dilakukan oleh pihak bank saat ibuk melakukan penarikan sejumlah dana disana, Ibuk baru pertama kali melakukan pinjaman dana disini*

*yaitu baru 3 tahun, dan juga karena gaji ibuk dibayarkan disana, masalah besar margin dan bunga pada bank syariah maupun bank konvensional ibuk kurang mengetahuinya, begitu juga dengan hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ibuk juga tidak mengetahuinya.” (Armainis, Wawancara: 13 Juli 2021)*

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Armainis melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya dorongan dari keluarga dan juga karena adanya promosi yang dilakukan oleh pihak bank. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Armainis melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan dan promosi.

Wawancara dengan ibuk Eriastuti, S.pd. SD yang menyatakan bahwa:

*“iya ada, ibuk melakukan peminjaman di bank nagari yang di pasar tapi yang konvensionalnya, ibuk melakukan pinjaman untuk usaha yang ibuk dirikan, ibuk melakukan pinjaman ini karena keinginan ibuk sendiri, peminjaman ini sudah ibuk lakukan lumayan lama yaitu sudah sekitar 7 tahun. Karena pengalaman inilah ibuk masih bertahan di bank konvensional ini, dan juga karena prosedur pada bank konvensional yang tidak ribet, mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibuk kurang mengetahuinya, dan mengenai hukum melakukan peminjaman dan di bank konvensional ini ibuk juga kurang mengetahuinya. Peminjaman dana ini juga didasari oleh pembayaran gaji ibuk yang dibayarkan disana, dan itu akan memudahkan ibuk dalam pembayaran angsuran pinjaman”. (Eriastuti, Wawancara: 13 Juli 2021)*

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Eriastuti melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena keinginan sendiri, ia melakukan peminjaman dana sudah lumayan lama yaitu sudah 7 tahun, peminjamn ini dilakukan guna untuk pembangunan usaha. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Eriastuti melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor pengalaman.

Wawancara dengan ibuk Wirdawati, S.pd. SD yang menyatakan bahwa:

*“iya di bank nagari yang belum syariah, ibuk melakukan peminjam guna untuk mengembangkan usaha, ibuk melakukan peminjaman karena saran dari teman ibuk yang sudah lumayan berpengalaman melakukan peminjaman disana. ibuk melakukan peminjaman disana masih tergolong*

*baru yaitu baru 2 tahun, dan juga karena gaji ibuk dibayarkan di sana. Mengenai besar margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibuk kurang tahu, begitu juga mengenai hukum melakukan peminjamn dana di bank konvensional ibuk juga kurang tahu.”* (Wirdawati, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Wirdawati melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena saran dari teman ibuk yang sudah lumayan lama melakukan peminjaman disana, peminjamn ini dilakukan guna untuk pembangunan usaha. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Wirdawati melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor Lingkngan.

Wawancara dengan ibuk Ratnawilis, S.pd. SD yang menyatakan bahwa:

*“Iya di bank konvensional,, ibuk melakukan peminjaman ini karena adanya promosi yang dilakukan oleh bank melalui medial sosial yang mereka punya, ibuk melakukan peminjaman ini karena biaya pendidikan anak, ibuk melakukan peminjaman baru berlangsung 2 tahun. Ibuk hanya tahu besar bunga pada bank konvensional, dan mengenai hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ibuk tidak tahu.”* (Ratnawilis, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Ratnawilis melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya promosi yang ia lihat di media sosial bank dan ia hanya mengetahui besar bunga pada bank konvensional saja. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Ratnawilis melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor Promosi.dan harga.

Wawancara dengan ibuk Verawari, S.pd. yang menyatakan bahwa:

*“Iyo ado, ibuk maminjam di bank nagari nan indak syariah, ibuk minjam untuak mangembangkan usaho ibuk, ibuk minjam karena ado saran dari kawan ibuk dek gara-gara ibuk baru minjam disitu, yaitu baru 1,5 tahun dan juga karena gaji ibuk dibayarkan disitu. Kalau mengenai bunga ibuk tau kalau bunga di bank bank konvensional lebih besar dari bunga yang ada pada bank syariah, tetapi hukum untuk meminjam di bank konvensional itu ibuk kurang tahu.”* (Verawati, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Verawati melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya saran

dari temannya, ia hanya mengetahui besar bunga pada bank konvensional, dimana bunga pada bank konvensional lebih besar dari pada bunga pada bunga pada bank syariah. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibu Verawati melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor harga dan lingkungan.

Wawancara dengan ibu Rukmini, S.pd. SD yang menyatakan bahwa:

*“iya, ada di bank BPD, ibu melakukan peminjaman disana guna untuk usaha yang ibu bangun, ibu melakukan peminjaman disana karena keinginan dari diri sendiri, karena dari awal ibu sudah melakukan peminjaman disana, ibu melakukan peminjaman disana sudah 5 tahun, dan karena itulah ibu masih melakukan peminjaman disana, besar margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibu kurang mengetahui, begitu juga dengan hukum melakukan peminjaman dana di bank syariah ibu juga tidak mengetahuinya.”* (Rukmini, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibu Rukmini melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena keinginan diri sendiri dan juga karena dari awal sudah melakukan peminjaman disana, ia melakukan peminjaman sudah sekitar 5 tahun. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibu Rukmini melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor pengalaman.

Wawancara dengan ibu Syafrida, S.pd. SD yang menyatakan bahwa:

*“iya, ada di bank konvensional, ibu melakukan peminjaman disana guna untuk usaha yang ibu bangun, ibu melakukan pinjaman Karena adanya dorongan dari rekan kerja, ibu baru melakukan peminjam baru 1 tahun, mengenai besar margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibu kurang mengetahui, dan mengenai hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ibu kurang mengetahui juga dan hukumnya ibu juga kurang tahu.”* (Syafrida, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibu Rukmini melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya dorongan dari rekan kerja, mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ia kurang mengetahui,

begitu juga hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ia juga kurang mengetahui . Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibu Syafrida melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor Lingkungan.

Wawancara dengan ibu Nita Indrayani, S.pd. yang menyatakan bahwa:

*“iya, ada di bank nagari konvensional, ibu melakukan peminjaman disana guna untuk biaya pendidikan anak ibu, ibu melakukan peminjaman disana karena adanya promosi yang dilakukan oleh bank sehingga ibu tertarik melakukan peminjaman disana, dan juga karena adanya kemudahan yang diberikan oleh bank saat ibu melakukan pembayaran angsuran yaitu pihak bank langsung memotong gaji yang ibu terima, karena gaji ibu dibayarkan disana. ibu melakukan peminjaman disana baru 1,5 tahun. Mengenai hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ibu mengetahui yaitu haram, namun ibu masih melakukan peminjaman di sana karena prosedurnya yang mudah. Kalau mengenai perbandingan besar margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibu kurang mengetahui.”*  
(Nita Indrayani, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibu Nita melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya promosi yang dilakukan oleh pihak bank, dan juga karena prosedurnya yang mudah. Mengenai hukum melakukan peminjaman di bank konvensional ia mengetahui bahwa hukumnya haram namun ia masih melakukan peminjaman disana karena prosedur yang gampang. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibu Nita melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor keyakinan dan promosi.

Wawancara dengan ibu Yulimurianti S.Pd. yang menyatakan bahwa:

*“ibu ada melakukan peminjaman dana, yaitu di Bank Nagari yang tidak syariah di pasar, ibu melakukan peminjaman dana di bank nagari konvensional ini karena saran dari teman ibu yang sudah lama meminjam di bank nagari tersebut dan ia juga menjelaskan bahwa jika ibu meminjam disana maka ibu tidak akan terlalu ribet dalam urusan pembayaran angsuran karena langsung dipotong nantinya oleh pihak bank dari gaji yang ibu dapat, sehingga ibu jadi tertarik untuk*



*meminjam dana disana, ibuk, ibuk meminjam dana disana guna untuk memperluas usaha kos-kosan yang ibuk punya, ibuk meminjam di bank ini masih tergolong baru karena ibuk baru meminjam selama 2 tahun, karena ibuk masih tergolong baru karena itu ibuk tidak begitu tahu mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional, namun kalau mengenai hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ibuk mengetahui hukumnya yaitu haram.” (Yulimurianti, Wawancara: 13 Juli 2021)*

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Yulimurianti melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya saran dari temannya yang sudah lumayan lama melakukan peminjaman disana dan juga karena gaji ibuk murianti di bayarkan disana. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Yulimurianti melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan.

Wawancara dengan ibuk Erlinawati S.Pd.SD yang menyatakan bahwa:

*“Ibuk melakukan peminjaman dana di bank nagari konvensional, ibuk melakukakn pinjaman ini karena dorongan dari keluarga yaitu kakak ibuk ,ia menyarankan karena ibuk membutuhkan dana lebih untuk pengembangan usaha, dan karena ibuk juga cukup tahu prosedur peminjaman disana yaitu dimana ibuk tidak akan terlalu ribet dalam pembayaran angsuran karena akan langsung dipotong nantinya oleh pihak bank dari gaji yang ibuk dapat, sebenarnya ibuk masih tergolong baru dalam peminjaman dana disana karena baru berlangsung 2 tahun, meski inuk melakukan peminjaman dana di bank konvensional namun ibuk tidak mengetahui bagaimana hukumnya jika kita melakukan peminjaman disana, begitu juga dengan besar perbandingan margin antara bank syariah dengan bunga pada bank konvensional ibuk juga tidak mengetahuinya.” (Erlinawati, Wawancara: 13 Juli 2021)*

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Erlinawati melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya dorongan dari keluarga dan juga karena ia tahu bagaimana prosedur jika melakukan peminjaman disana. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Erlinawati melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan.

Wawancara dengan ibuk Gusrianti S.Ag yang menyatakan bahwa:

*“Ibuk ada melakukan peminjaman dana yaitu di bank nagari konvensional, ibuk meminjam dana guna untuk mengembangkan usaha yang ibuk punya, ibuk melkukan pinjaman disana itu karena adanya ajakan dari rekan kerja ibuk yang meminjam di bank nagari konvensional, dan ia menjelaskan bagaimana prosedurnya, bagaiman kemudahan yang ibuk dapat jika ibuk melakukan peminjaman disana, salah satu kemudahannya adalah dalam segi pembayaran angsuran dimana pihak bank langsung memotong gaji yang akan ibuk terima. Kalau mengenai perbandingan besar margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibuk tidak mengetahuinya karena ibuk masih tergolong baru melakukan peminjaman dana yaitu baru sekisar 2 tahunan, dan mengenai hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ibuk juga kurang mengatahuinya.”* (Gusrianti, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Gustianti melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya ajakan dari rekan kerjanya yang sudah lumayan lama melakukan peminjaman di bank konvensional, yang sedangkan ia masih tergolong baru melakukan peminjaman di bank, sehingga ia kurang mengetahui mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional, dan hukum jika melakukan peminjaman dana di bank konvensional. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Gusrianti melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan.

Wawancara dengan ibuk Desnefit S.Pd.SD yang menyatakan bahwa:

*“Iya, ibuk ada melakukan peminjaman dana yaitu di bank nagari konvensional, ibuk melakukan pinjaman ini karena adanya saran dari saudara ibuk yang sudah cukup berpengalaman meminjam di sana dan juga karena gaji ibuk dibayarkan disana, ibuk melakukan peminjaman dana guna untuk biaya pendidikan, ibuk melakukan peminjaman dana baru berlangsung 2 tahun sehingga ibuk tidak mengetahui perbandingan besar margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional dan mengenai hukum melakukan peminjaman di bank konvensional ibuk juga tidak mengetahuinya ”* (Desnefit, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Desnefit melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya saran dari saudara yang sudah cukup berpengalaman melakukan peminjaman di

bank konvensional, yang sedangkan ia masih tergolong baru melakukan peminjaman di bank, sehingga ia kurang mengetahui mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional, dan hukum jika melakukan peminjaman dana di bank konvensional. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Desnefiti melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan.

Wawancara dengan ibuk Meileni S.Pd.SD yang menyatakan bahwa:

*“Ibuk ada meminjam dana yaitu di bank nagari konvensional, ibuk meminjam ini karena dorongan dari suami ibuk, ditambah lagi karena kemudahan yang ibuk dapat jika meminjam disana yaitu pemotongan langsung gaji yang ibuk dapat guna untuk pembayaran angsuran pinjaman, ibuk meminjam dana ini untuk keperluan pendidikan anak ibuk, ibuk melakukan peminjaman dana masih tergolong baru yaitu baru berlangsung 2 tahun sehingga ibuk masih belum mengetahui pasti bagaimana hukumnya jika melakukan peminjaman dana di bank konvensional, dan mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibuk juga tidak mengetahuinya.”* (Meileni, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Meileni melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya dorongan dari suami guna untuk biaya pendidikan anak, ia melakukan peminjaman masih tergolong baru yaitu masih baru 2 tahun sehingga ia kurang mengetahui mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional, dan hukum jika melakukan peminjaman dana di bank konvensional. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Meileni melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan.

Wawancara dengan ibuk Silvi Susmita S.Pd yang menyatakan bahwa:

*“Iya, ibuk ada melakukan peminjaman dana yaitu di bank konvensional, ibuk melakukan peminjaman dana ini masih tergolong baru karena masih 1,5 tahun, ibuk mau melakukan peminjaman dana guna untuk mengembangkan usaha yang ibuk punya, dan juga karena adanya saran*

*dari tetangga ibuk yang sudah dari dulu melakukan peminjaman disana, karena masih tergolong baru sehingga ibuk masih belum mengetahui berapa besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional, dan mengenai hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ibuk juga tidak mengetahuinya.”* (Silvi Susmita, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Silvi melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena ingin mengembangkan usaha yang ia punya dan juga karena adanya saran dari tetangganya yang sudah dari dulu melakukan peminjaman dana disana, ia melakukan peminjaman masih tergolong baru yaitu masih baru 1,5 tahun sehingga ia kurang mengetahui mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional, dan hukum jika melakukan peminjaman dana di bank konvensional. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Silvi melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan.

Wawancara dengan ibuk Yulhendri S.Pd.SD yang menyatakan bahwa:

*“Ibuk ada melakukan peminjaman dana yaitu di bank konvensional, ibuk meminjam dana untuk mengembangkan usaha yang ibuk punya, ibuk melakukan peminjaman dana karena adanya saran dari salah satu anggota keluarga ibuk yang sudah lama melakukan peminjaman dana disana, mengenai bagaimana hukumnya jika melakukan peminjaman dana dibank konvensional ibuk tidak mengetahuinya, begitu juga dengan besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibuk juga tidak mengetahuinya..”* (Yulhendri, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Yulhendri melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena ingin mengembangkan usaha yang ia punya dan juga karena adanya saran dari salah satu anggota keluarga ibuk yang sudah berpengalaman melakukan peminjaman dana disana, ia juga kurang mengetahui mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional, dan hukum jika melakukan peminjaman dana di bank

konvensional. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Yulhendri melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan.

Wawancara dengan ibuk Mery Afrida S.Pd yang menyatakan bahwa:

*“ibuk ada melakukan peminjaman yaitu di bank nagari yang tidak syariahnya, ibuk melakukan pinjaman karena ingin menambah modal ibuk untuk mengembangkan usaha kebun cabe ibuk, ibuk melakukan peminjaman karena adanya dorongan dari keluarga. sebenarnya ibuk sudah cukup lama melakukan peminjaman disana sudah sekitar 5 tahun lebih, karena itu hukum dalam melakukan peminjaman di bank konvensional ini ibuk mengetahui hukumnya adalah riba dan riba adalah haram, meski ibuk tahu tapi ibuk tetap melakukan peminjaman dana pada bank konvensional karena gaji ibuk dibayarkan di bank konvensional, jika ibuk pindah maka ibuk membutuhkan banyak waktu untuk mengurus administrasinya, kalau mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibuk belum mengetahuinya secara pasti.”* (Mery Afrida, Wawancara: 13 Juli 2021)

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Mery melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena ingin menambah modal untuk mengembangkan usaha kebun cabenya, ia melakukan peminjaman karena adanya dorongan dari keluarga. Ia juga mengetahui hukum jika melakukan peminjaman dana di bank konvensional, hukumnya adalah haram, meski demikian ibuk mery masih memilih untuk melakukan peminjaman di bank konvensional karena gajinya dibayarkan disana karena ia sudah cukup lama meminjam dana disana yaitu sudah sekitar 5 tahun lebih. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Mery melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor lingkungan, pengalaman dan keyakinan.

Wawancara dengan ibuk Erdawanis S.Pd yang menyatakan bahwa:

*“iya, ibuk ada melakukan peminjaman yaitu di bank nagari konvensional, ibuk melakukan peminjaman disana karena keinginan sendiri guna untuk mengembangkan usaha yang ibuk punya, ibuk melakukan peminjaman sudah lumayan lama yaitu sekitar 7 tahun lebih, karena ibu dari awal sudah melakukan peminjaman disana. meski sudah lama sampai saat ini*

*ibuk masih belum tau berapa besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional, dan begitu juga dengan hukumnya ibuk juga tidak mengetahuinya.*

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Erdawati melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena keinginan sendiri guna untuk mengembangkan usaha yang ia punya, ia melakukan peminjaman sudah cukup lama yaitu sudah sekitar 7 tahun lebih meski sudah lama ia masih belum mengetahui berapa besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional, dan begitu juga dengan hukumnya ibuk juga tidak mengetahuinya. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Erdawati melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor pengalaman.

Wawancara dengan ibuk Sri Nova Ariani S.Pdyang menyatakan bahwa:

*“ Ibuk melkukan peminjaman dana di bank konvensional ini karena sebelumnya bank konvensional sudah pernah melakukan promosi mengenai produk-produk yang mereka miliki dan kemudahan yang akan ibuk dapatkan jika ibuk melakukan pinjaman disana seperti kemudahan dalam pembayaran angsuran, dimana pihak bank langsung akan memotong gaji yang ibuk terima, sehingga karena promosi dan kemudahan itulah ibuk tertarik untuk melakukan peminjaman dana disana. Ibuk melakukan peminjaman ini karena ingin mengembangkan usaha yang ibuk punya, ibuk melakukan peminjaman ini masih tergolong baru yaitu masih 1 tahun lamanya, mengenai besar perbandingan margin pada bank syariah dan bunga pada bank konvensional ibuk tidak mengetahuinya dan begitu juga dengan hukum melakukan peminjaman dana di bank konvensional ibuk juga tidak mengetahuinya ” (Sri Nova Ariani, Wawancara: 13 Juli 2021)*

Dari wawancara diatas maka dapat dipahami bahwa ibuk Sri Nova melakukan peminjaman dana di bank konvensional, karena adanya promosi yang dilakukan oleh bank konvensional mengenai produk-produk yang mereka miliki dan kemudahan yang akan dapatkan jika ia melakukan pinjaman disana seperti kemudahan dalam pembayaran angsuran, dimana pihak bank langsung akan memotong gaji yang ia terima, sehingga karena promosi dan kemudahan itulah ia tertarik untuk melakukan peminjaman

dana disana. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi ibuk Sri Nova melakukan peminjaman dana di bank konvensional adalah faktor promosi.

Dari kumpulan wawancara diatas maka dapat dikelompokkan faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat PNS Guru SD melakukan pembiayaan di bank syariah adalah sebagai berikut:

### **1. Faktor Harga**

Harga merupakan sejumlah nilai yang harus dibayar nasabah untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing mix. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. (Kasmir, 2008:191). Harga dalam penelitian ini berupa margin pada bank syariah dan suku bunga pada bank konvensional.

Berikut adalah hasil wawancara yang membuktikan bahwa narasumber melakukan pembiayaan di bank konvensional karena dipengaruhi oleh faktor harga yaitu sebagai berikut:

- a) Ibuk Ratnawilis S.Pd.SD, SDN 01 Lima Kaum
- b) Ibuk Ferawati S.Pd SDN 26 Cubadak

Dari 20 orang narasumber yang telah peneliti wawancarai hanya terdapat 2 orang dari PNS guru SD di Kecamatan Lima Kaum mengetahui besar bunga pada bank konvensional, dan itulah yang menjadika ia melakukan peminjaman di bank konvensional. Jadi dapat disimpulkan bahwa rendahnya minat guru SD Kecamatan Lima Kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dipengaruhi oleh faktor harga.

### **2. Faktor Lingkungan**

Faktor lingkungan dalam penelitian ini berupa faktor sosial di sekitar nasabah yang terdiri dari kelompok rujukan seperti rekan kerja,

teman, tetangga dan keluarga. Kelompok rujukan tersebut mempunyai peran penting dalam keputusan nasabah mengambil kredit maupun pembiayaan.

Berikut adalah hasil wawancara yang membuktikan bahwa narasumber melakukan pembiayaan di bank konvensional karena dipengaruhi oleh faktor harga yaitu sebagai berikut:

- a) Ibuk Murnides S.Pd, SDN 06 Cubadak
- b) Ibuk Yulimurianti S.Pd, SDN 06 Cubadak
- c) Ibuk Erlinawati S.Pd.SD, SDN 06 Cubadak
- d) Ibuk Wirdawati S.Pd.SD, SDN 23 Cubadak
- e) Ibuk Gusrianti S.Ag, SDN 23 Cubadak
- f) Ibuk Desnefit S.Pd.SD, SDN 23 Cubadak
- g) Ibuk Meileni S.Pd.SD, SDN 01 Lima Kaum
- h) Ibuk Silvi Susmita S.Pd, SDN 01 Lima Kaum
- i) Ibuk Yulhendri S.Pd.SD, SDN 01 Lima Kaum
- j) Ibuk Syafrida S.Pd.SD, SDN 14 Lima Kaum
- k) Ibuk Ferawati S.Pd, SDN 26 Cubadak
- l) Ibuk Mery Afrida S.Pd, SDN 01 Lima Kaum
- m) Ibuk Armainis S.Pd.SD, SDN 23 Cubadak

Dari 20 orang narasumber yang telah peneliti wawancarai hanya terdapat 13 orang dari PNS guru SD di Kecamatan Lima Kaum melakukan peminjaman dana di bank konvensional karena adanya saran, dorongan dan ajakan dari lingkungan seperti rekan kerja, teman dan anggota keluarga. Jadi dapat disimpulkan bahwa rendahnya minat guru SD Kecamatan Lima Kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dipengaruhi oleh faktor lingkungan



### 3. Faktor Keyakinan

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia agama adalah sistem yang mengatur tata keimanan (kepercayaan) dan peribadatan kepada Tuhan yang Maha Kuasa serta tata kaidah yang berhubungan dengan pergaulan manusia dan manusia serta lingkungannya. Religius stimuli merupakan faktor pengetahuan dan pengalaman keberagamaan yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu tindakan ekonomi termasuk kedalam hal-hal yang menjadi patokan yang mempengaruhi seseorang tertarik melakukan transaksi dilembaga keuangan syariah pada khususnya (Rahmawati, 2008, p. 158).

Keyakinan dalam penelitian ini menyangkut religius, religius adalah faktor keagamaan, pengetahuan akan keagamaan, pengalaman keagamaan, perilaku keagamaan dan sosial keagamaan yang dapat mempengaruhi minat seseorang.

Berikut adalah hasil wawancara yang membuktikan bahwa narasumber melakukan pembiayaan di bank konvensional karena dipengaruhi oleh faktor harga yaitu sebagai berikut:

- a) Ibu Mery Afrida S.Pd, SDN 01 Lima Kaum
- b) Ibu Nita Indrayani S.Pd, SDN 26 Lima Kaum

Dari 20 orang narasumber yang telah peneliti wawancarai hanya terdapat 2 orang atau dari PNS guru SD di Kecamatan Lima Kaum mengetahui bahwasanya peminjaman dana di bank konvensional itu adalah haram namun ia belum berkeinginan untuk pindah ke bank syariah, karena pembayaran gaji yang ia terima di salurkan di bank konvensional. Jadi dapat disimpulkan bahwa rendahnya minat guru SD Kecamatan Lima Kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dipengaruhi oleh faktor keyakinan

### 4. Faktor Pengalaman

Pengalaman maksudnya pengalaman pribadi seseorang tersebut atau pengalaman orang lain yang telah berhasil dalam melakukan

sesuatu. Pengalaman ini merupakan pedoman atau guru agar tidak melakukan kesalahan dalam menjalankan sesuatu nanti nya. (Kasmir, 2008:189)

Berikut adalah hasil wawancara yang membuktikan bahwa narasumber melakukan pembiayaan di bank konvensional karena dipengaruhi oleh faktor harga yaitu sebagai berikut:

- a) Ibuk Misdarti S.Pd, SDN 06 Cubadak
- b) Ibuk Eriastuti S.Pd.SD, SDN 23 Cubadak
- c) Ibuk Rukmini S.Pd. SD, SDN 14 Lima Kaum
- d) Ibuk ErdawanisS.Pd, SDN 21 Lima Kaum
- e) Ibuk Mery Afrida S.Pd, SDN 01 Lima Kaum

Dari 20 orang narasumber yang telah peneliti wawancarai hanya terdapat 5 orang dari PNS guru SD di Kecamatan Lima Kaum melakukan transaksi di bank konvensional karena mereka sudah berpengalaman dan sudah dari awal melakukan peminjaman dana disana. Jadi dapat disimpulkan bahwa rendahnya minat guru SD Kecamatan Lima Kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dipengaruhi oleh faktor pengalaman.

## **5. Faktor Promosi**

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan atau mempengaruhi pasar sehingga pasar dapat mengetahui produk yang ditawarkan, sehingga promosi digunakan sebagai sarana penyampaian informasi terhadap produk yang akan ditawarkan agar masyarakat mengetahui dan dapat terpengaruh (Rianto, 2012:171).

Kurangnya promosi yang dilakukan oleh perbankan syariah dapat menjadi salah satu penyebab lemahnya perkembangan perbankan syariah saat ini. Kegiatan yang termasuk dalam promosi adalah periklanan, *personal selling*, promosi penjualan dan publisitas

Berikut adalah hasil wawancara yang membuktikan bahwa narasumber melakukan pembiayaan di bank konvensional karena terpengaruhi oleh faktor harga yaitu sebagai berikut:

- a) Ibuk Sri Nova Ariani S.Pd, SDN 06 Cubadak
- b) Ibuk Armainis S.Pd.SD, SDN 23 Cubadak
- c) Ibuk Ratnawilis S.Pd.SD, SDN 01 Lima Kaum
- d) Ibuk Nita Indrayani S.Pd, SDN 26 Lima Kaum

Dari 20 orang narasumber yang telah peneliti wawancarai hanya terdapat 4 orang dari PNS guru SD di Kecamatan Lima Kaum melakukan transaksi di bank konvensional karena pengaruh promosi yang ia terima dari pihak bank. Jadi dapat disimpulkan bahwa rendahnya minat guru SD Kecamatan Lima Kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah dipengaruhi oleh faktor promosi.

## B. HASIL PENELITIAN

Berdasarkan wawancara yang telah peneliti lakukan, maka peneliti mendapatkan hasil sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Hasil Penelitian**

Narasumber	Harga	Lingkungan	Keyakinan	Pengalaman	Promosi
<b>Ratna</b>	√				√
<b>Fera</b>	√	√			
<b>Murni</b>		√			
<b>Yuli</b>		√			
<b>Erlina</b>		√			
<b>Wirda</b>		√			
<b>Gusri</b>		√			
<b>Desnefit</b>		√			
<b>Meileni</b>		√			
<b>Silvi</b>		√			
<b>Yulhendri</b>		√			
<b>Syafrida</b>		√			
<b>Mery</b>		√	√	√	
<b>Nita</b>			√		√
<b>Misdarti</b>				√	
<b>Eriastuti</b>				√	
<b>Rukmini</b>				√	

<b>Erda</b>				√	
<b>SriNova</b>					√
<b>Armainis</b>		√			√

Berdasarkan wawancara yang telah peneliti lakukan dengan menggunakan 5 faktor yaitu harga, lingkungan, keyakinan, pengalaman dan promosi dapat di simpulkan yang membuat minat PNS Guru SD Kecamatan Lima Kaum menjadi rendah adalah faktor harga dimana terdapat 2 orang narasumber dipengaruhi oleh faktor harga, dimana hal ini terjadi karena narasumber kurang mengetahui bahkan tidak mengetahui mengenai perbandingan besarnya margin pada bank syariah dengan bunga pada bank konvensional.

Yang membuat rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima Kaum Melakukan Pembiayaan di Bank Syariah faktor lingkungan, terdapat 13 orang, hal ini terjadi karena guru-guru tersebut tidak mau melakukan pinjaman di Bank Syariah dikarenakan dari segi lingkungan yang disekitarnya melakukan peminjaman dana pada bank konvensional, sehingga guru-guru tidak begitu mengetahui bank syariah secara keseluruhan. Jadi dari penelitian ini harus dilakukan kegiatan promosi yang lebih lanjut.

Yang membuat rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima Kaum Melakukan Pembiayaan di Bank Syariah faktor keyakinan, sebanyak 2 orang, hal ini terjadi karena guru SD di Kecamatan Lima Kaum itu semuanya beragama muslim namun dalam kondisinya mereka tidak mengetahui tentang hukum dalam melakukan peminjaman dana pada bank konvensional adalah riba dan bagaimana hukumnya di dalam islam jika masih tetap melakukannya, dari 2 yang mengetahui hukum riba akan tetapi mereka masih tetap melakukan peminjaman disana, namun 18 diantaranya mereka belum mengetahui hukum dalam melakukan peminjaman dana pada bank konvensional itu adalah riba dan karena ketidaktahuan itulah narasumber tidak mengetahui

bagaimana bahaya jika melakukan riba, kedepannya perlu adanya informasi atau pengetahuan yang lebih lanjut dari pihak terkait sehingga masyarakat khusus guru SD Kecamatan Lima Kaum mengetahui bahaya dari riba itu sendiri.

Yang membuat rendahnya minat Guru SD Kecamatan Lima Kaum Melakukan Pembiayaan di Bank Syariah yaitu faktor pengalaman, sebanyak 5 orang dari penelitian ini terlihat bahwa pengalaman juga merupakan faktor yang dapat mempengaruhi minat meski bukan faktor yang dominan, dalam penelitian ini terdapat 5 orang narasumber yang sudah lama melakukan peminjaman dana di bank konvensional yaitu hampir 10 tahun, sedangkan selebihnya belum berpengalaman karena baru melakukan peminjaman disana. Jadi pihak Bank Syariah harus memberikan promosi yang maksimal, seperti menjelaskan kemudahan dan keuntungan melakukan pembiayaan di Bank Syariah agar guru SD yang melakukan pinjaman di bank Konvensional walaupun sudah lama mau beralih ke Bank Syariah sehingga minat Guru SD Kecamatan Lima Kaum melakukan pembiayaan di Bank Syariah meningkat..

Faktor terakhir yang dapat menyebabkan rendahnya minat adalah faktor promosi, dimana dalam penelitian ini terdapat 4 orang yang dipengaruhi oleh faktor promosi, mereka menyatakan bahwa dalam melakukan peminjaman dana pada bank konvensional ini karena adanya promosi yang mereka lihat dari media sosial bank, promosi yang didapat langsung dari bank pada saat melakukan transaksi di bank tersebut, promosi yang mereka dapat dalam bentuk prosedur-prosedur bank, kemudahan-kemudahan yang didapat jika melakukan peminjaman disana dan promosi mengenai produk-produk yang mereka miliki, sehingga karena adanya promosi itulah mereka melakukan peminjaman dana disana. Disini bank Syariah harus ada promosi tersendiri kepada masyarakat sekitarnya khususnya Guru SD Kecamatan Lima Kaum agar mau beralih melakukan pembiayaan di Bank Syariah

dengan menjelaskan kemudahan serta keuntungannya bahkan mengajukan bantuan langsung kepada masyarakat yang ingin melakukan pemindahan pinjaman.

Jadi dapat terlihat bahwa faktor utama yang membuat rendahnya minat PNS Guru SD melakukan pembiayaan di Bank syariah adalah faktor lingkungan, karena kebanyakan dari PNS Guru SD Kecamatan Lima Kaum Berada di sekitar orang-orang yang melakukan peminjaman dana di bank konvensional. Dan faktor lain yang juga berpengaruh dalam penelitian ini adalah faktor pengalaman karena mereka sudah melakukan peminjaman dana di bank konvensional dari lama, dan faktor promosi karena mereka mendapatkan promosi langsung dari pihak bank, melalui media sosial dan melalui brosur, namun tidak berpengaruh secara dominan. Jadi pihak Bank Syariah harus turun langsung kelapangan untuk menjelaskan produk-produk yang ada serta kemudahan mengajukan pembiayaan di Bank Syariah agar masyarakat berminat bertransaksi di Bank Syariah dan beralih dari Bank konvensional.

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi rendahnya minat PNS melakukan pembiayaan di Bank Syariah yaitu faktor harga, lingkungan, keyakinan, pengalaman dan promosi. Dari faktor dapat disimpulkan bahwa PNS Guru SD yang dipengaruhi oleh faktor harga sebanyak 2 orang, PNS Guru SD dipengaruhi oleh faktor lingkungan sebanyak 13 orang, dipengaruhi oleh faktor keyakinan sebanyak 2 orang, dipengaruhi oleh faktor pengalaman sebanyak 5 orang, dan dipengaruhi oleh promosi sebanyak 4 orang dan faktor lainnya adalah gaji PNS Guru SD yang dibayarkan di Bank Konvensional. Jadi dapat terlihat bahwa faktor utama dalam penelitian ini yang berpengaruh terhadap rendahnya minat PNS Guru SD adalah faktor lingkungan, dan lain yang berpengaruh adalah faktor promosi, faktor pengalaman dan gaji yang dibayarkan di bank tersebut namun belum mempengaruhi secara dominan.

### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, hal-hal yang perlu diperhatikan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat PNS melakukan pembiayaan di bank syariah adalah:

1. Bagi Bank Syariah, agar dapat meningkatkan promosi sehingga dapat menarik minat nasabah melakukan pembiayaan
2. Bagi PNS, agar dapat memahami lebih lanjut mengenai besar margin pada bank syariah, dan mengetahui hukum saat melakukan peminjaman dana di bank konvensional
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian dengan menggunakan variabel yang berbeda dalam penelitian ini

## DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Adnan, Muhammad Akhyar, dan Purwoko, Didi;. (2013). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Pembiayaan Mudharabah Menurut Perspektif Manajemen Bank Syariah Dengan Pendekatan Kritis. *Jurnal Akuntansi & Investasi Vol. 14 No. 1*, , 14-31.
- Al-Arif. (2012). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Candraning, Cynthia dan Muhammad, Rifki. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Bekerja Dilembaga Keuangan Syariah. *Ekonomi dan Keuangan Islam Vol. 3 No. 2* , 93.
- Darsono & Muhammad Syafi'i Antonio. (2017). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Eriyati. 2009. *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Pembiayaan Kredit Pada PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru*. Pekanbaru: Universitas Riau.
- Ibrahim. (2018). *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Iriani , A. F. (2018). *Dinamis Journal of islamic management and busines. Vol. 2 , No. 2* , 101-102.
- Ismail . (2016). *Perbankan Syariah* . Jakarta: Kencana.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia.
- Muhammad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- \_\_\_\_\_. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.
- Kotler dkk. (2012). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- Lestari, N. M. (2015). *Sistem Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta Selatan: Grafindo Books Media.



- (LSPBI), L. S. (2015). *Mengelola Bisnis Pembiayaan bank Syariah* . Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Mamik. (2015). *Metodologi Kulaitatif*. Taman Pondok Jati J 3, Taman Sidoarjo: Zifatama.
- Manan, A. (2012). *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: Kencana.
- Mas'adi, G. A. (2012). *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. (2014). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Muhammad. (2015). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Moeliono, A. M. (1999). *kamus besar bahasa indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Nugroho, D. W. (2012). *Pengaruh lokasi, Pelayanan dan Prosedur Kredit Terhadap Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit pada PD.* . Yogyakarta: Universitas Negri Yogyakarta.
- Rahmawati. (2008). Analisis Pemicu Perbedaan Motivasi Nasabah Berafiliasi Antara Bank Konvensional Dan Bank Syariah. Palembang: Acis.
- Rahmawati, E. N. (2017). Analisis Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah. *Vol.10 No 1, 5*.
- Rawani, A. (2019). *Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pengusaha mikro dalam mengambil pembiayaan modal usaha pada UPKS Kecamatan Kluet Aceh Selatan Banda Aceh*. Banda Aceh: UIN Ar-Raniry.
- Refinaldy, A. (2018). Pengaruh Tingkat Risiko Pembiayaan Musyarakah dan Pembiayaan Mudharabah Terhadap Tingkat Profitabilitas Bank Syariah. *Jurnal STIE Mandala*, 126.
- Rianto, M. N. (2012). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.

- Sari, N. (2016). Manajemen Dana Bank Syariah. *Jurnal Ilmu Syariah: Al-Maslahah* 12, 3.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunendar, D., & Iskandarwasid. (2011). Strategi Pembelajaran Bahasa. Bandung: Rosda.
- Supranto, N. L. (2011). *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran Memenangkan Persaingan Bisnis Edisi 2*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Umam, K. (2013). Manajemen Perbankan Syariah. Bandung: CV. Pustakan Setia.
- Usanti, Trisadini P dan Shomad, Abd. (2016). *Hukum Perbankan*. Jakarta: Kencana.
- Veithzal, dan Rifai;. (2006). *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Veithzal Rivai, D. A. (2010). *iIslamic Banking Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi. Ed. 1 Cet.1*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wahyuni, S. (2019). *Perbankan Syariah : Pendekatan Penilaian Kinerja*. Jawa Timur: Qiyara Media.
- Wangsawidjaja. (2012). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Widoyoko, E. P. (2012). *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Winarni. (2017). *Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Warung Mikro Pada Bank Syariah Mandiri pada Cabang Tangerang Ciputat. Tangerang*. Tangerang.