



**PERSEPSI PENGELOLA PERGURUAN THAWALIB PADANG PANJANG
TERHADAP BANK SYARIAH**

SKRIPSI

*Ditulis sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Perbankan Syariah*

Oleh:

**NUR JANNAH
NIM 1730401101**

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

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Jannah

NIM : 1730401101

Tempat/tanggal lahir : Siala Gundi/11 Oktober 1998

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa SKRIPSI yang berjudul: **“Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Bank Syariah”** Adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat.

Apabila di kemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, 08 Maret 2021

Saya yang menyatakan,

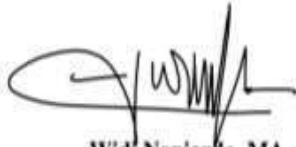

Nur Jannah
NIM. 1730401101

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas Nama: Nur Jannah, Nim: **1730401101** dengan Judul, **"Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Bank Syariah"** memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat diuji pada sidang *munaqasyah*

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

**Ketua Jurusan
Perbankan Syariah**



Widi Nopiarlo, MA
NIP. 19861128 201503 1 00 7

Batusangkar, 15 Februari 2021
Pembimbing



Dr. H. Alimin, Lc. M.Ag
NIP.197205052002121004

Mengetahui,
**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Batusangkar**



Dr. H. Rizal, M.Ag
NIP. 19731007 200212 1 001

Biodata penulis



Nama : Nur Jannah
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir : Siala Gundi/ 11 Oktober 1998
Agama : Islam
Alamat : Jorong Sungai Tanang, kecamatan Sungai aur kabupaten pasaman barat
E-mail : Njdosen@gmail.com
Nama Ayah : Longgom Rambe
Nama Ibu : Ratna Ritonga
Jumlah Saudara : 3 (tiga)
Anak Ke : 1 (Pertama) dari 4 (empat) bersaudara
Motto Hidup : *“Mencari Ridho Allah dan Ridho Orang Tua”*.

Riwayat Pendidikan

1. SD N 02 Sungai Aur Pada Tahun 2006-2011
2. SMP N 01 Sungai Aur Pada Tahun 2011-2014
3. SMA N 01 Sungai Aur Pada Tahun 2014-2017

“Halaman persembahan”



Alhamdulillahirobbil'alamin, Sujud Syukur kupersembahkan kepadaMU ya Allah, Tuhan yang Maha Agung dan Maha Tinggi. Hanya padaMu tempat aku mengadu dan hanya kepadaMU lah aku mengucapkan syukur. Atas takdirMU aku bisa menjadi pribadi yang berpikir, berilmu, beriman dan bersabar sehingga skripsi ini dapat aku selesaikan. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal untuk masa depan ku dalam meraih cita-cita.

*Kupersembahkan karya mungil ini untuk kedua orang tua tercinta, ayah (**Longgom Rambe**) dan ibu (**Ratna Ritonga**) yang mengiringi setiap langkahku dengan doa dan dukungan. Mereka tidak pernah lelah berjuang siang dan malam demi anak-anaknya, jasa mereka tidak akan pernah terbalas sampai kapanpun, hanya Allah yang hanya bisa membalasnya. Semoga kelak Allah menempatkan mereka berdua di Jannah-Nya.*

*Untuk adik-adik ku tercinta (**Hena Riwot, Ikbal Saleh dan Riski Adiro**), dengan hadirnya kalian menjadikan aku selalu termotivasi untuk memperbaiki diri, selalu berusaha menjadi kakak yang terbaik. Tiada waktu yang paling berharga dalam hidup selain menghabiskan waktu dengan kalian. Walaupun saat dekat sering bertengkar, tapi saat jauh akan saling merindukan. Terimakasih untuk doa dan dukungannya. Semoga ini menjadi awal dari kesuksesan ku agar dapat membanggakan kalian. Dan tak lupa pula ucapan terimakasih kepada keluarga ku yang lain yang tidak bisa ku sebutkan satu persatu.*

*Kepada Bapak Pembimbing **Dr. H. Alimin, Lc. M.Ag**, yang telah membimbing ku selama penyelesaian tugas akhir ini. Aku ucapkan terima kasih atas ilmu dan nasihat, yang telah Bapak beri pada ku. Terima kasih atas kesabaran Bapak selama masa bimbingan walau aku banyak kekurangan dan kelalaian ☺*

*Untuk sahabat –sahabatku SE-syurga (INSYA Allah) **Elisa Wati, wilda Fiti yenti Melani, Silvira Dhea Nomice, Dea Mayang Melawati, dan Zamulya Khair**. Terimakasih telah menemani langkah hijrah ini dari awal sampai pada tahap ini. Terimakasih telah menjadi sahabat-sahabat baik ku dikala suka maupun duka mudah-mudahan kebersamaan ini sampai ke syurga meskipun kebersamaan ini nanti akan berpisah, namun ukhrawah ini akan tetap terjaga walaupun dalam doa.*

*Untuk saudari-saudariku **Riski Amelia, Rezadesri Ramadani, Miftahur Rahmah, Muslimah Kurnia Wati, S.E, Eltin Harefa, Triana Octaviani** terimakasih telah menemani aku berjuang dari awal masuk kuliah sampai aku pada titik ini, saling memotivasi dan memberikan dukungan satu sama lain, karena motivasi itu jualah yang menjadi sebab aku dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.*

*Untuk sahabat-sahabat ku tercinta **Della Piski Yanti, Ainil Husniah, Afni, Nurainun, wena agustina, S.M, dan weni agustini, S.M**, terimakasih telah menjadi sahabat-sahabatku yang selalu memberikan doa serta dukungan kepada ku. Terkhusus buat sahabat-sahabatku tercinta juga **Lili***

Herlina, Rizqi Romadhona, Harmen dan Tirasani yang sedang menempuh pendidikan S1/D3 yang juga memberikan doa serta dukungan kepada ku semoga kalian diberikan kemudahan, kelancaran dan kecepatan dalam menyelesaikan pendidikan dan bisa segera menyusul ku.

Untuk kakak-kakak ku ter-Sayang *Tiara Rida Pujima S.E, Sep Putri ayuandira, S.E, Radhiatul Usqo, S.E dan Liva Zahra Salsabila S.E.* terimakasih telah menjadi kakak ku yang selalu memberikan nasehat-nasehat baik kepada ku, terimakasih juga telah membantu dan memberikan masukan kepadaku dalam menyelesaikan penulisan karya mungil ini, semoga kebaikan kalian selama ini kepadaku dibalas oleh Allah dengan balasan yang setimpal.

Seluruh Teman-teman Perbankan Syariah A,B,C dan D angkatan 2017 dan teman-teman penulis di wisma dakwah IAIN Batusangkar. Akhirnya, penulis juga menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang tidak sempat disebutkan satu persatu yang suka rela telah memberikan bantuannya dalam penulisan skripsi ini.

Kata persembahan ini tak lebih dan tak kurang hanya untuk mengaturkan perasaan syukur ku kepada Allah SWT dan seluruh pihak yang telah membantu yang tak mungkin ku sebutkan satu persatu dan orang-orang yang selalu mengirimkan doa, semoga doa yang baik dikabulkan kemudian dikembalikan kepada orang-orang baik yang mendo'akan.

By: Nur Jannah, S.E

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur Penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada setiap hamba-Nya. Dengan rahmat dan nikmat-Nya itulah Penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **“Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Bank Syariah”**. Shalawat dan salam Penulis mohonkan kepada Allah SWT, semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Skripsi ini ditulis untuk menyelesaikan kuliah Penulis guna meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Batusangkar.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini pula perkenankanlah Penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang setulus-tulusnya serta rasa penghargaan yang tak terhingga kepada Kedua orang tua tercinta. Ayahanda Longgom Rambe dan Ibunda Ratna Ritonga , adik-adik ku Hena Riwot, Iqbal Saleh dan Riski Adiro, serta keluarga besar yang telah memberikan dukungan moril dan materil demi kelancaran pendidikan yang penulis jalani, dan tanpa merasa bosan sedikit pun dengan segenap jiwa dan ketulusan hati.

Selain itu, pada kesempatan ini penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Marjoni Imamora, M.Sc selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.
2. Dr. H. Rizal M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Widi Nopiardo, MA selaku ketua Jurusan Perbankan Syariah beserta staf yang telah memberikan kemudahan dalam pengurusan surat menyurat dan memberikan fasilitas selama perkuliahan.
4. Dr. Himyar Pasrizal. M.M selaku pembimbing akademik yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan-arahan akademik.

5. Dr. Alimin. Lc. M. Ag selaku pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk mengoreksi dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen, Karyawan dan Karyawati Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar yang telah membantu penulis selama menempuh pendidikan.
7. Dr. Zulkarnaini. M. Ag Pimpinan Perguruan Thawalib Padang Panjang yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian dan membantu dalam pengumpulan data.
8. Terkhusus buat sahabat-sahabat penulis yang tidak bisa aku ucapkan satu-persatu kalian merupakan bagian dari hidupku.
9. Seluruh Teman-teman Perbankan Syariah C angkatan 2017 dan teman-teman penulis di wisma dakwah IAIN Batusangkar.

Terakhir, penulis menyadari bahwa skripsi ini terdapat kekurangan-kekurangan. Oleh karena itu, penulis berharap masukan dan kritikan yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada kita semua.

Penulis berdo'a semoga segala bantuan dan pertolongan yang diberikan dapat menjadi amal ibadah disisi Allah SWT dan dibalasi dengan pahala yang berlipat ganda. Aamiin ya rabbal 'alamin.

Batusangkar, 17 Mei 2021
Penulis,



Nur Jannah
NIM 1730401101

ABSTRAK

NUR JANNAH, NIM 1730401101, Judul Skripsi “Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Bank Syariah” Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Batusangkar 2021.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap operasional, pelayanan dan strategi pemasaran bank syariah. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*fiel research*) yang bersifat deskriptif kualitatif. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari wawancara dengan pimpinan, ketua yayasan dan seluruh kepala sekolah di Perguruan Thawalib Padang Panjang. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode Miles dan Huberman

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap bank syariah: (1) Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Operasional Bank Syariah itu masih menganggap bahwa bank syariah dan konvensional sama saja dan masih ber “bau-bau” bunga/riba dalam operasionalnya. (2) Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap layanan Bank Syariah itu cukup bervariasi ada yang menganggap bahwa bank syariah belum memudahkan dan menguntungkan dalam hal prosedur dan ada juga yang menganggap bahwa layanan bank syariah sudah menyenangkan dalam hal komunikatif antara karyawan dan nasabah. (3) Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap strategi pemasaran Bank Syariah itu cukup bervariasi ada yang menganggap bahwa bank syariah belum menjangkau banyak lini, karena kurangnya sosialisasi pada masyarakat serta ada juga yang menganggap bahwa bank syariah kurang proaktif dalam memasarkan produknya.

Kata Kunci: Bank Syariah, Persepsi, Pengelola

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBARAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
LEMBARAN PENGESAHAN TIM PENGUJI	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK.....	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Pertanyaan Penelitian	5
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Manfaat Luaran Penelitan.....	5
F. Defenisi Operasional	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	8
1. Bank Syariah	8
2. Persepsi.....	16
3. Pondok Pesantren	34
B. Penelitian Terdahulu.....	40
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	45
B. Tempat dan Waktu Penelitian	45
C. Instrumen Penelitian	45
D. Sumber Data	46

E. Teknik Pengumpulan Data	46
F. Teknik Analisis Data	47
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.....	48

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perguruan Thawalib Padang Panjang	49
1. Sejarah Berdirinya Perguruan Thawalib Padang Panjang	49
2. Visi Dan Misi Perguruan Thawalib Padang Panjang	49
3. Tata Nilai	50
4. Prinsip Dasar Perguruan Thawalib	51
5. Tujuan dan Sasaran Strategi	51
6. Target Pendidikan.....	52
7. Kurikulum Pendidikan.....	53
8. Logo Perguruan Thawalib	54
9. Struktur Perguruan Thawalib Padang Panjang	54
B. Hasil Penelitian	
1. Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Tata Asas Pada Bank Syariah Bank Syariah	56
2. Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Tentan Pelayanan Bank Syariah	58
3. Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Strategi Pemasaran Bank Syariah.....	59
C. Pembahasan	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	71
B. Saran	71

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Jumlah Pondok Pesantren di Propinsi Sumatera Barat Tahun 2017	3
Tabel 1.2 Jumlah Santri dan Guru di Perguruan Thawalib Padang Panjang.....	4
Tabel 2.1 Perbandingan Antara Bank Syariah dan Bank Konvensional	22
Tabel 3.1 Rancangan Waktu Penelitian.....	45
Tabel 4.1 Dewan Pembina Yayasan Thawalib Padang Panjang	54
Tabel 4.2 Dewan Pengurus Thawalib Padang Panjang	54
Tabel 4.3 Dewan Pengawas Yayasan Thawalib Padang Panjang	55
Tabel 4.4 Nama Kepala Sekolah dan Pembina/Guru Pengurus Thawalib Padang Panjang Putra/Putri	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Logo Perguruan Thawalib Padang Panjang.....	54
--	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persepsi merupakan suatu proses internal yang memungkinkan kita untuk memilih, mengorganisasikan serta menafsirkan rangsangan dari lingkungan. Persepsi merupakan pandangan berdasarkan penilaian terhadap suatu objek yang terjadi, kapan saja, dimana saja, jika dipengaruhi oleh stimulus. Ada dua bentuk persepsi yakni persepsi positif dan persepsi negatif (Slameto, 2010: 103-105). Persepsi positif adalah persepsi atau pandangan terhadap suatu objek dan menuju suatu keadaan dimana subjek yang mempersepsikan cenderung menerima objek yang ditangkap karena sesuai dengan pribadinya. Persepsi negatif yaitu persepsi atau pandangan terhadap suatu objek dan menuju suatu keadaan dimana subjek yang mempersepsikan cenderung menolak objek yang ditangkap karena tidak sesuai dengan pribadinya. Jadi dengan adanya persepsi dapat mempengaruhi perilaku kita dalam memilih produk atau barang yang diinginkannya.

Bank merupakan sebuah lembaga yang menghimpun dan menyelurkan dana kepada masyarakat serta memberikan jasa, bank sendiri mempunyai dua jenis yaitu bank konvensional atau bunga dan bank syariah atau bagi hasil. Bank syariah sendiri secara pengertian luas merupakan sebuah lembaga keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana serta memberikan jasa ke masyarakat yang mana dalam sistem operasionalnya sendiri berlandaskan Al-Quran dan Hadist.

Bank syariah mempunyai peran yang sangat besar sebagai ujung tombak dalam menggerakkan sektor *riil* melalui pembiayaan yang berjangka panjang, sehingga nantinya tujuan dari kegiatan ekonomi dapat tercapai. Diharapkan bank syariah dapat juga mengelola dana titipan masyarakat yang umumnya berjangka pendek dengan baik dan maksimal, agar tujuan bank dan masyarakat dapat tercapai (Zainollah, 2018: 63). Negara Indonesia merupakan sebuah negara yang mempunyai penduduk terbesar kelima di dunia dan mayoritas penduduk negara Indonesia adalah Muslim. Melihat keberadaan Muslim di Indonesia merupakan faktor pendukung dari

keberadaan bank syariah di Indonesia (Johan, 2018: 307). Meskipun Negara Indonesia mayoritas masyarakatnya beragama Islam akan tetapi tanggapan negatif terhadap bank syariah masih terdengar, umumnya masyarakat hanya tahu bank syariah tanpa bunga dan bank konvensional dengan bunga. Dalam Perkembangan bank syariah, masyarakat Muslim merupakan faktor sasaran yang dapat membuat bank syariah dapat berkembang baik di dunia maupun di Negara ini, karena mayoritas Negara Indonesia beragama Islam maka tidak dipungkiri keberadaan pesantren juga banyak berdiri di Indonesia.

Pesantren diartikan sebagai tempat para santri atau tempat pengembangan ilmu agama Islam. Pesantren dalam pengertian luas merupakan sebuah lembaga pendidikan yang mengajarkan tentang agama Islam yang dipimpin oleh pemangku/pemilik pondok pesantren dan dibantu oleh ustadz/ guru yang mengajarkan ilmu-ilmu keislaman (agama) kepada santri dengan metode tertentu (Kompri, 2018: 2). Tujuan dari berdirinya pesantren secara umum adalah membentuk kepribadian muslim yang menguasai ajaran-ajaran Islam dan mengamalkannya sehingga bermanfaat bagi agama, masyarakat, dan tentunya Negara (Kompri, 2018: 6). Pengertian pesantren sendiri menurut penulis adalah sebuah lembaga pendidikan yang mempelajari tentang ilmu agama Islam yang dikelola oleh pengajar yang mengetahui tentang apa yang dilarang dan harus dipatuhi dalam agama Islam.

Pesantren diharapkan menjadi wadah yang tepat dalam mendapatkan konsumen untuk perkembangan lembaga ekonomi syariah kedepannya, serta di harapkan juga dengan keberadaan pesantren memberikan sebuah kontribusi positif bagi kemajuan lembaga ekonomi syariah dimasa depan sehingga nantinya para santri dan santriwati yang telah lulus dari pondok pesantren dapat memajukan ekonomi syariah yang berlandaskan kepada Al-Quran dan Hadist.

Tabel 1.1
Jumlah Pondok Pesantren Di Provinsi Sumatera Barat 2017

No	Tahun	Jenis Pondok Pesantren			Jumlah Total
		Salafiyah	Khalafiyah	Kombinasi	
1	2013	24	184	184	208
2	2014	24	189	189	213
3	2015	16	196	-	212
4	2016	12	196	3	211
5	2017	59	153	4	216

Sumber: *Kementrian Agama Provinsi Sumatera Barat*

Dilihat dari tabel diatas jelas terlihat bahwa perkembangan pondok pesantren semakin banyak di Provinsi Sumatera Barat yang diharapkan bisa menjadi sarana pertumbuhan ekonomi syariah. Namun kenyataan dilapangan pertumbuhan pondok pesantren yang semakin pesat belum membuat beberapa pengelola pondok pesantren bekerja sama/ bertransaksi dengan bank syariah dimana seharusnya pengelola pondok pesantren dan bank syariah seharusnya ada korelasinya tetapi kenyataan dilapangan tidak. Seperti pengelola pondok Pesantren Perguruan Thawalib Padang Panjang yang masih bertransaksi dengan bank konvensional.

Perguruan Thawalib yang berlokasi di Kota Padang Panjang. Kota yang terkenal dengan sebutan kota serambi mekkah hal ini disebabkan karena banyaknya berdiri sekolah-sekolah modern Islam serta budaya Islam di kota Padang Panjang masih kental/ terjaga dengan baik oleh masyarakatnya. Perguruan Thawalib Padang Panjang ini sangat bagus karena sudah banyak melahirkan ulama-ulama besar di Indonesia dan sudah berdiri 109 tahun, disini penulis melihat letak Perguruan Thawalib dengan bank syariah sangat strategis dan berisi pengelola yang sangat luar biasa.

Sama seperti penelitian yang dilakukan oleh kurniawan Ikhsan Harahap dalam skripsinya *Pandangan Kyai dan Pengelola Pondok Pesantren Terhadap Bank Syariah Pada Pondok Pesantren Al- Mubarak dan Pondok Pesantren Mambaul Ulum di Kota Jambi* dijelaskan bahwa “Pandangan serta sikap kyai

terhadap bank syariah masih kurang karena sosialisasi yang dilakukan kurang, serta jauhnya jangkauan kantor cabang bank syariah” (Kurniawan, skripsi, 2018).

Tabel 1.2

Jumlah santri dan guru di perguruan Thawalib Padang Panjang Tahun 2020

No	Nama sekolah	Jumlah santri	Jumlah guru
1	RAA PIAUD	102	11
2	MIUT Thawalib	590	38
3	MTsS Thawalib putra	180	28
4	MTsS Thawalib putri	131	22
5	MAS-KUI Thawalib Putra	89	24
6	MAS-KUI Thawalib Putri	74	24
Total		1.166	147

Sumber: Data jumlah santri dan guru di perguruan Thawalib Padang Panjang

Dengan demikian pada satu sisi pengelola pondok pesantren merupakan seseorang yang tahu dengan perintah serta larangan Allah SWT. Disisi lain masih ada ditemukan pengelola yang bertransaksi dengan bank konvensional yang sudah jelas-jelas Allah larang. Hasil observasi awal peneliti menunjukkan adanya pengelola perguruan thawalib padang panjang yang masih menggunakan bank konvensional dan memberikan persepsi yang tidak bagus/ negatif terhadap bank syariah baik terhadap operasional, layanan dan strategi pemasaran bank syariah padahal kalau dilihat dari operasional, layanan dan strategi pemasaran bank syariah sudah baik dan cukup bersaing. Persepsi negatif terhadap bank syariah ini dibuktikan dengan hasil wawancara awal penulis dengan ketua Yayasan Perguruan Thawalib Padang Panjang Abrar. M.Ag yang mana beliau memberikan tanggapan bahwa hampir semua pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang masih bertransaksi dengan bank konvensional dibandingkan dengan bank syariah, karena bank syariah belum bisa memenuhi semua kebutuhan mereka dan antara teori dan praktek tidak sejalan/sama saja (Abrar, Wawancara, 26 November 2020).

Karena beberapa alasan diatas maka penulis tertarik ingin meneliti lebih jauh apa sebenarnya Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap operasional, layanan dan strategi pemasaran Bank Syariah. Maka penulis mengangkat judul penelitian tentang: **“Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Bank Syariah”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan diatas maka yang menjadi fokus penelitian ini adalah: “Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Bank Syariah”.

C. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian yang dipaparkan diatas maka masalah-masalah yang menjadi pertanyaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap Operasional bank syariah?
2. Bagaimana persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap pelayanan bank syariah?
3. Bagaimana persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap strategi pemasaran bank syariah?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan Penelitian di atas maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui persepsi pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap Operasional bank syariah.
2. Untuk mengetahui persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap pelayanan bank syariah.
3. Untuk mengetahui persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap strategi pemasaran bank syariah.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Secara teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan dan dimanfaatkan bagi pengembangan ilmu perbankan syariah.

b. Secara praktisi

Hasil penelitian ini mudah-mudahan dapat memberikan masukan informasi kepada para praktisi dalam hal Perbankan Syariah. Sedangkan bagi Perguruan Thawalib dapat dijadikan acuan dan menambah masukan bagi pihak Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap sikap pada bank Syariah.

c. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi penulis dalam hal menambah pengetahuan terhadap bank syariah dan sebagai syarat dalam meraih gelar sarjana ekonomi Syariah.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan oleh peneliti adalah untuk dapat menambah *Khazanah* Perpustakaan IAIN Batusangkar.

F. Defenisi Operasional

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam memahami judul penelitian ini maka perlu diberikan penjelasan mengenai istilah-istilah yang tercantum didalam judul penelitian sebagai berikut:

Persepsi yaitu pengalaman terhadap suatu objek terhadap suatu peristiwa yang didapatkan dengan cara mengumpulkan informasi dan selanjutnya ditafsirkan dengan alat indrawi sehingga dengan itu manusia mendapatkan pengalaman baru atau sesuatu yang baru (Zainollah, 2018: 65-66). Persepsi yang penulis maksud disini adalah pendapat atau tanggapan dari Pengelola Perguruan Thwalib Padang Panjang terhadap bank syariah yang meliputi sistem operasional, pelayanan dan strategi pemasaran pada bank syariah.

Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang yang dimaksud disini adalah Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang yang terdiri dari Pimpinan Perguruan, Ketua Yayasan, Kepala sekolah, Wakil Kepala sekolah, sekretaris sekolah, bendahara sekolah, wakil kemahasiswaan dan wali kelas,dan penjaga asrama.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Persepsi

a. Pengertian Persepsi

Persepsi berasal dari bahasa Inggris *perception* yang mempunyai arti penglihatan, tanggapan dan daya memahami. Persepsi juga dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana lingkungan memberikan sebuah stimulus kepada manusia atau orang yang diwujudkan dalam bentuk benda yang dapat didengar, diraba, dirasakan dan lain sebagainya dengan menggunakan panca indra manusia, dalam bukunya yang berjudul Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar (2001:167), Mulyana mendefinisikan persepsi sebagai suatu proses internal yang memungkinkan kita untuk memilih, mengorganisasikan serta menafsirkan rangsangan dari lingkungan kita dan dari proses tersebut dapat mempengaruhi perilaku kita nantinya. Persepsi merupakan sebuah inti dari komunikasi, karena jika persepsi tidak akurat maka tidak akan memungkinkan kita berkomunikasi secara efektif.

Persepsi juga merupakan perpaduan antara proses fisiologis dengan proses di dalam otak manusia. Proses psikologis adalah penginderaan dan proses yang ada didalam otak berupa integrasi dan interpretasi informasi yang ditangkap oleh indra manusia (Pratisti, 2018: 24). Persepsi adalah proses untuk mencapai kesadaran atau pengertian terhadap informasi sensorik (Jhon M. Invancevich, 2007: 161). Ada dua kelompok teori yang menyangkut tentang persepsi ini, yakni *bottom, up theory* dan *top up theory*. *Bottom up theory* merupakan penekanan pada stimulus didalam proses persepsi. Sedangkan yang dimaksudkan dengan *Top Up Theory* dalam teori ini mengaggap bahwa bahwa persepsi merupakan kontrak yang di bangun dari informasi stimulus, harapan dan kesimpulan sementara.

Psikologi menerangkan bahwa tindakan persepsi sering dihubungkan dengan respon sensoris dari indra terhadap objek tertentu. Persepsi tidaklah

sebuah yang sederhana yang seperti yang dijelaskan hanya dengan mengerti respon sensoris semata-mata, atau hanya mengerti seseorang yang sudah melihat dengan mata, atau mendengar dengan telinga. Bayangkan seorang yang mengalami kebutaan selama 30 tahun, kini dia dapat melihat orang ini pasti akan terheran-heran melihat dunia dan sekelilingnya serta dia akan menikmati dunia ini dan sekelilingnya. persepsi mengisyaratkan “melihat” tidak dengan mata fisik tetapi melihat bermakna “mengamati “ artinya seorang individu dapat “membedakan” apa yang dia lihat, apa yang penting dan tidak penting , apa yang masuk akal dan tidak masuk akal, apa yang dia butuhkan dan tidak butuhkan. Melihat dengan persepsi berarti “melihat dengan otak”.

Jadi benar ada perbedaan persepsi antara seseorang dengan orang lain, ini terletak pada yang tampak dengan yang tidak tampak. Seseorang yang melihat dengan mata fisik biasanya puas karena dia sudah melihat apa yang dia butuhkan. Kita harus juga mengakui bila kadang-kadang apa yang kita tafsirkan terhadap apa yang kita lihat, apa yang kita pahami dan apa yang kita baca mungkin akan berbeda dengan kenyataan yang sesungguhnya, karena kemungkinan individu melihat sesuatu hal atau situasi karena kebiasaan. Berarti orang yang mempersepsi sesuatu akan melihat apa-apa yang tidak tampak dari mata fisiknya.

Berdasarkan hal yang telah dijelaskan maka persepsi mengalami proses aktif, artinya kita tidak pasif menerima informasi tentang dunia, karena dunia tidak memaksakan indra dan otak kita untuk langsung menerima rangsangan. Proses aktif artinya kita secara aktif memperhatikan, mengidentifikasi dan mengartikan, dan mengartikan segala sesuatu itu dengan masuk akal karena berdasarkan penagalam. Melalui persepsi kita juga melakukan seleksi terhadap sesuatu aspek-aspek tertentu dari apa yang kita perhatikan tersebut dalam waktu tertentu (Jhon M. In Vancevich, 2007: 167-168).

b. Proses Persepsi

Proses persepsi terdiri dari: (Sehani, 2017: 4).

- 1) Seleksi perseptual seleksi ini terjadi disebabkan karena konsumen menangkap serta memilih stimulus pada informasi yang ada dalam memori konsumen sebelum seleksi persepsi terjadi, terlebih dahulu stimulus harus mendapat perhatian dari konsumen.
- 2) Organisasi persepsi (*Perceptual organization*) yang berarti bahwa konsumen dalam hal ini mengelompokkan informasi dari berbagai sumber ke dalam pengertian untuk memahami dan bertindak atas pemahaman itu. Prinsip yang menjadi dasar organisasi persepsi merupakan penyatuan yang mempunyai arti bahwa berbagai stimulus akan dirasakan sebagai suatu yang dikelompokkan secara menyeluruh. Pengorganisasian seperti itu dapat memudahkan untuk memproses informasi serta memberikan pengertian yang terintegrasi terhadap stimulus.
- 3) Interpretasi perseptual merupakan suatu Proses terakhir dari persepsi yaitu memberikan interpretasi atas stimulus yang diterima konsumen. Setiap stimulus yang menarik perhatian konsumen baik yang dapat disadarimaupun yang tidak disadari, akan diinterpretasikan oleh konsumen. Dalam proses interpretasi konsumen membuka kembali berbagai informasi dalam memori yang tersimpan pada waktu yang lama (*long term memory*) hal tersebut disebabkan karena interpretasi itu berdasarkan pengalaman penggunaan pada masa lalu, dan pengalaman itu tersimpan dalam memori jangka panjang konsumen.

c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi

Menurut Horovitz dalam Jurnal Al-Iqtishad mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi adalah:

- 1) Faktor psikologis yang mana faktor psikologis akan membuat perubahan dalam persepsi konsumen. Perubahan yang dimaksudkan termasuk adalah memori, pengetahuan, kepercayaan, nilai-nilai yang dianggap konsumen penting dan berguna.
- 2) Faktor fisik dimana Faktor ini akan mengubah persepsi konsumen melalui apa yang konsumen lihat dan rasakan. Faktor fisik akan memperkuat atau

malah menghancurkan persepsi konsumen terhadap kualitas layanan yang diberikan oleh perusahaan. Misalnya saat konsumen memilih tempat berbelanja mana yang akan dikunjungi, ada hal penting yang menjadi faktor penentu konsumen dalam memilih yakni kebersihan dan kerapian. Bila dekorasi toko terlihat jelek dan tidak terawat serta baju yang dipajangkan sudah model yang lama, maka konsumen mempunyai anggapan bahwa kualitas produk ditempat tersebut kurang baik.

- 3) *Image* yang terbentuk *Image* yang terbentuk disini merupakan *image* konsumen terhadap perusahaan atau produk. Ketika terjadi persaingan antara dua merek produk yang sama, konsumen bisa melihat perbedaan melalui *image* dari perusahaan atau merek itu sendiri. Jadi dalam hal ini harus mampu menciptakan *image* yang akan membedakannya dari pesaing-pesaing yang lain. Menciptakan *image* yang kuat dan berbeda memerlukan kreatifitas dan kerja keras. *Image* yang sudah tercipta harus didukung oleh segala sesuatu yang dilakukan dan dikatakan oleh perusahaan serta dengan adanya *image* yang baik maka konsumen akan tertarik dan otomatis akan berdampak pada kemajuan perusahaan tersebut (Sehani, 2007: 4).

Menurut David Krech dan Richard S. Cruthfield (1997:235) dalam Rakhmat (2005) menyebutnya faktor yang menentukan persepsi ada dua yaitu fungsional dan faktor struktural. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut: (Hadi Suprpto Arifin, 2017: 91)

a) Faktor Fungsional

Faktor fungsional berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu dan hal-hal lain yang termasuk dalam faktor-faktor personal. Persepsi tidak ditentukan oleh jenis atau bentuk stimuli, tetapi karakteristik orang yang memberikan respon pada stimuli tersebut.

b) Faktor Struktural

Faktor struktural berasal dari sifat stimuli fisik dan efek-efek saraf yang ditimbulkannya pada sistem saraf individu.

Menurut Toha (2003), faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang adalah sebagai berikut: (Hadi Suprpto Arifin, 2017: 92)

(1) Faktor internal

Faktor internal berasal dari perasaan, sikap dan karakteristik individu, prasangka, keinginan atau harapan, perhatian (fokus), proses belajar, keadaan fisik, gangguan kejiwaan, nilai dan kebutuhan juga minat, dan motivasi.

(2) Faktor eksternal

Faktor eksternal berasal dari latar belakang keluarga, informasi yang diperoleh, pengetahuan dan kebutuhan sekitar, intensitas, ukuran, keberlawanan, pengulangan gerak, hal-hal baru dan familiar atau ketidak asingan suatu objek.

d. Jenis-jenis Persepsi

Jenis-jenis persepsi pada manusia terbagi menjadi dua yaitu persepsi terhadap objek lingkungan fisik dan soial yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Persepsi terhadap objek lingkungan fisik

Persepsi tiap orang dalam menilai suatu objek atau lingkungan fisik seseorang dapat melakukan kekeliruan, sebab terkadang indera seseorang menipu diri orang tersebut. Hal tersebut disebabkan karena:

- a) Kondisi yang mempengaruhi pandangan seseorang seperti keadaan cuaca yang membuat fatamorgana, pembiasan cahaya seperti dalam peristiwa ketika seseorang melihat bahwa tongkat yang dimasukkan ke dalam air akan terlihat bengkok padahal sebenarnya tongkat tersebut berposisi lurus. Hal inilah yang biasa disebut dengan ilusi.
- b) Latar belakang pengalaman yang berbeda antara seseorang dengan orang lain.
- c) Budaya yang berbeda.

d) Suasana psikologis yang berbeda juga dapat menimbulkan perbedaan persepsi seseorang dengan orang lain didalam mempersepsikan suatu objek.

2) Persepsi terhadap manusia atau persepsi sosial

Yang dimaksud dengan persepsi sosial adalah proses menangkap arti objek-objek sosial dan kejadian yang dialami seseorang didalam lingkungan orang tersebut. Sedangkan menurut Brehm dan Kassin, persepsi sosial adalah penilaian-penilaian yang terjadi dalam upaya manusia dalam memahami orang lain. Persepsi sosial dikatakan lebih sulit dan kompleks disebabkan karena:

- a) Manusia bersikap dinamis oleh karena itu persepsi terhadap manusia dapat berubah dari waktu ke waktu dan lebih cepat dari pada persepsi terhadap objek.
- b) Persepsi sosial tidak hanya menanggapi sifat-sifat yang tampak dari luar, namun juga sifat-sifat ataupun alasan-alasan internalnya.
- c) Persepsi sosial bersifat interaktif karena pada saat seseorang mempersepsikan orang lain, maka orang lain tersebut tidak diam saja melainkan turut mempersepsikan orang tersebut (Mulyana, 2005: 184-190).

e. Sifat-sifat persepsi

Menurut mulyana (2007: 191-207) sifat-sifat persepsi adalah:

- 1) Persepsi adalah berdasarkan pengalaman. Persepsi manusia terhadap seseorang, objek, atau kejadian dan reaksi mereka terhadap hal-hal itu berdasarkan pengalaman masa lalu mereka berkaitan dengan orang, objek, atau kejadian serupa, termasuk misalnya cara kita bekerja dan menilai pekerjaan apa yang baik bagi kita.
- 2) Persepsi bersifat selektif. Atensi sebagai bagian dari tahap persepsi dipengaruhi oleh factor-faktor internal seperti faktor biologis (lapar dan haus), fisiologis (sehat, sakit, dan lelah), sosial budaya (pekerjaan, penghasilan, kebiasaan) dan psikologis (motivasi, pengharapan,

keinginan).

- 3) Persepsi bersifat dugaan. Oleh karena informasi yang lengkap tidak pernah tersedia, dugaan diperlukan untuk membuat kesimpulan berdasarkan informasi yang tidak lengkap lewat penginderaan itu.
- 4) Persepsi bersifat evaluatif. Persepsi adalah proses kognitif psikologis dalam diri seseorang yang mencerminkan sikap, kepercayaan, nilai, dan pengharapan untuk memaknai objek persepsi.
- 5) Ketika seseorang menilai kemampuan bergaul dengan orang lain, digunakan ukuran sosiabilitas yang disebut adaptasi jika kualitas keramahan, kesopana, dan keluwesan berada diatas tingkat adaptasi, maka orang itu dinilai pandai bergaul, tetapi sebaliknya jika dibawah tingkat adaptasi di nilai sebagai kurang pergaulan.
- 6) Persepsi bersifat konstektual, Persepsi adalah rangsangan dari luar harus diorganisasikan, dari semua pengaruh dalam persepsi kita, konteks merupakan salah satu pengaruh paling kuat. Ketika kita melihat seseorang, suatu objek atau suatu kejadian, konteks rangsangan sangat mempengaruhi struktur kognitif, pengharapan dan oleh karenanya juga persepsi.

f. Bentuk-bentuk persepsi

Bentuk–bentuk persepsi merupakan pandangan berdasarkan penilaian terhadap suatu objek yang terjadi, kapan saja, dimana saja, jika dipengaruhi oleh stimulus. Ada dua bentuk persepsi yakni persepsi positif dan persepsi negatif (Slameto, 2010: 103-105).

1) Persepsi positif

Persepsi positif adalah persepsi atau pandangan terhadap suatu objek dan menuju suatu keadaan dimana subjek yang mempersepsikan cenderung menerima objek yang ditangkap karena sesuai dengan pribadinya.

2) Persepsi negatif

Persepsi negatif yaitu persepsi atau pandangan terhadap suatu objek dan menuju suatu keadaan dimana subjek yang mempersepsikan cenderung menolak objek yang ditangkap karena tidak sesuai dengan pribadinya.

Sedangkan menurut Irwanto (2002:7) membagi bentuk persepsi menjadi dua juga yaitu persepsi positif dan negatif.

a) Persepsi positif

Persepsi positif merupakan hasil penafsiran yang memberikan gambaran pada pengetahuan dan tanggapan yang dilanjutkan dengan upaya pemanfaatan, penilaian pada objek yang dipersepsi sesuai dengan objek tersebut.

b) Persepsi negatif

Persepsi negatif merupakan hasil penafsiran yang memberikan gambaran pada pengetahuan dan tanggapan yang betolak belakang dengan objek. Persepsi negatif cenderung membuat individu menjadi pasif dan menolak terkait objek tersebut.

g. Komponen Persepsi

Tubbs dan Moss dalam bukunya *Human Communication* (2003:39- 40) mengemukakan bahwa komponen persepsi terdiri dari seleksi atau selektif, organisasi dan penafsiran. Persepsi adalah suatu proses aktif dimana setiap orang memperhatikan, mengorganisasikan, dan menafsirkan semua pengalamannya secara selektif.

Pemilihan stimuli tersebut bergantung pada minat, motivasi, keinginan, dan harapan. Manusia cenderung mengorganisasikan stimuli secara efektif, berarti bahwa stimuli diurutkan dan disajikan dalam sebuah gambaran yang menyeluruh, lengkap, dan dapat diindra. Stimuli dipersepsi dan diorganisasi secara selektif, selanjutnya stimuli ditafsirkan secara selektif pula. Artinya stimuli diberikan makna secara unik oleh orang yang menerimanya sesuai masa lalu, asumsi perilaku, suasana hati, dan harapan orang tersebut. Oleh Mulyana (2001:169) dikatakan bahwa tiga tahap ataupun komponen persepsi baik sensasi, atensi, dan interpretasi atau seleksi (mencakup sensasi dan atensi), organisasi dan interpretasi pada dasarnya adalah sama.

2. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank adalah sebuah lembaga usaha dibidang keuangan yang menarik dan mengeluarkan uang masyarakat terutama memberikan kredit dan jasa dilalu lintas pembayaran dan peredaran uang. Rumusan mengenai pengertian perbankan yang lain, dapat ditemukan dalam kamus istilah hukum *Fockema Andreae* yang mengatakan bahwa bank adalah suatu lembaga atau orang pribadi yang menjalankan perusahaan dalam menerima dan memberikan uang dari dan kepada pihak ketiga. Berhubungan dengan cek yang hanya dapat diberikan kepada banker sebagai bukti tarik maka bank dalam arti luas adalah orang atau lembaga yang dalam pekerjaannya menyediakan uang untuk pihak ke tiga.

Prof. G. M. Verryen Stuart, dalam bukunya, *Bank Politik*, berpendapat bahwa bank adalah suatu badan yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan kredit baik dengan alat pembayarannya sendiri atau dengan uang yang diperolehnya dari orang lain, maupun dengan jalan mengedarkan alat-alat penukaran baru berupa uang giral. Berdasarkan dari beberapa pengertian diatas dapat dikatakan bahwa bank adalah badan usaha yang menjalankan kegiatan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada pihak-pihak yang membutuhkan dalam bentuk kredit dan memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Berkaitan dengan pengertian bank pasal 1 butir 2 undang-undang No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan merumuskan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/ atau bentuk-bentuk lainnya dalam meningkatkan taraf hidup orang banyak (Chatamarrasjid, 2008: 7-8). Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga, maupun tidak membayar bunga kepada nasabah (Ismail, 2010: 20). Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut perbankan syariah dan unit usaha syariah,

mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dalam berproses dalam melaksanakan usahanya. Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa Perbankan Syariah adalah bank yang menjalankan prinsipnya berdasarkan syariah dan menurut jenis terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) (Ismail, 2010: 24-25).

b. Karakteristik Bank Syariah

Prinsip syariah Islam dalam pengelolaan harta menekankan pada perkembangan antara kepentingan individu dan masyarakat. Harta harus dimanfaatkan untuk hal-hal produktif terutama kegiatan ekonomi dalam menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu diperlukan suatu perantara yang menyambungkan masyarakat pemilik dana dengan masyarakat yang kekurangan dana. Salah satu bentuk lembaga perantara tersebut adalah bank yang berdasarkan prinsip syariah, dalam kegiatan bank syariah merupakan sebuah implementasi dari prinsip ekonomi Islam dengan karakteristik sebagai berikut:

- 1) Pelarang riba dalam segala bentuknya.
- 2) Tidak mengenal konsep nilai waktu dari uang (*time value of money*).
- 3) Konsep uang sebagai nilai tukar bukan sebagai komoditi.
- 4) Tidak diperkenankan menggunakan dua harga untuk satu barang.
- 5) Tidak diperkenankan melakukan kegiatan yang bersifat spekulatif.
- 6) Tidak diperkenankan dua transaksi dalam satu akad.

Bank syariah beroperasi atas dasar konsep bagi hasil tidak menggunakan konsep bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebankan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang diharamkan. Berbeda dengan bank non syariah yang tidak membebankan secara tegas antara sektor moneter dengan sektor riil seperti jual beli dan sewa menyewa.

Suatu transaksi sesuai dengan prinsip syariah apabila telah memenuhi syarat-syarat, sebagai berikut:

- 1) Transaksi tidak mengandung unsur kezholiman
- 2) Bukan riba
- 3) Tidak membayarkan pihak sendiri ataupun pihak lain
- 4) Tidak ada penipuan (*Gharar*)
- 5) Tidak mengandung materi-materi yang diharamkan
- 6) Tidak mengandung unsur judi (*Maisir*)

Kegiatan dari bank syariah dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) Manajer investasi, yang mengelola investasi atas dana nasabah dengan menggunakan akad *mudharabah* atau sebagai agen investasi.
- b) Investor yang menginvestasikan dana yang dimiliki maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya dengan menggunakan alat investasi yang sesuai dengan prinsip syariah dan membagikan hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati antara bank dengan nasabah.
- c) Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran seperti bank non syariah sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- d) Pengembangan fungsi sosial, berupa pengelolaan dana zakat, infak, *shodaqoh* serta pinjaman kebajikan (*gardhun hasan*) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Dalam penghimpunan dana pada bank syariah menggunakan prinsip *Wadiah*, *Mudharabah*, serta prinsip lainnya sesuai dengan prinsip syariah sedangkan dalam penyaluran dana pada bank syariah menggunakan prinsip yakni:

- (1) Prinsip musyarakah dan atau *mudharabah* untuk investasi atau pembiayaan.
- (2) Prinsip *murabahah*, *salam* dan atau *istisna'* untuk jual beli.
- (3) Prinsip *ijarah* atau *Muntahiyah Bittamlik* untuk sewa menyewa.
- (4) Prinsip lain yang sesuai dengan syariah.

Sesuai dengan karakteristiknya maka laporan keuangan bank syariah meliputi:

- 1) Laporan keuangan yang mencerminkan kegiatan bank syariah sebagai investor beserta hak dan kewajiban yang dilaporkan dalam bentuk antara lain:
 - a) Laporan posisi keuangan
 - b) Laporan laba rugi
 - c) Laporan arus kas
 - d) Laporan perubahan ekuitas
- 2) Laporan keuangan yang mencerminkan perubahan dalam investasi terikat yang dikelola oleh bank syariah untuk kemanfaatan pihak-pihak lain berdasarkan akad *mudharabah* atau agen investasi yang dilaporkan dalam laporan perubahan dana invests terikat.
- 3) Laporan yang mencerminkan peran bank syariah sebagai pemegang amanah dan kegiatan sosial yang dikelola secara terpisah dan dilaporkan dalam bentuk yakni:
 - a) Laporan sumber dan penggunaan dana zakat infak dan *shadaqoh*, dan,
 - b) Laporan sumber dan penggunaan dana *qardun hasan* (Wiyono, 2005: 74-77).

c. Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

Perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah adalah sebagai berikut: (Antonio, 2007 : 29-34).

- 1) Akad dan aspek legalitas.

Pada bank Syariah akad yang dilakukan memiliki konsekuensi dunia dan akhirat karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum Islam. Seringkali nasabah melanggar kesepakatan atau perjanjian yang telah dilakukan bila hukum itu hanya berdasarkan hukum positif atau hukum yang ditegakkan oleh pemerintah atau pengadilan negara Indonesia.

Setiap akad dalam perbankan syariah baik dalam barang maupun pelaku teransaksi, maupun ketentuan yang lain harus memenuhi akad-akad sebagai berikut:

a) Rukun meliputi:

- (1)Penjualan
- (2)Pembelian
- (3)Barang
- (4)Harga
- (5)Akad/ijab kabul

b) Syarat meliputi:

- (1)Barang dan jasa harus halal sehingga transaksi yang menggunakan barang dan jasa yang haram maka perjanjian akan menjadi batal.
- (2)Harga dan barang harus jelas.
- (3)Tempat penyerahan harus jelas karena berdampak pada biaya transportasi nantinya.
- (4)Barang dan jasa yang ditansaksikan harus jelas kepemilikannya.

2) Lembaga penyelesai sengketa.

Berbeda dengan bank konvensional apabila terjadi permasalahan maka bank dan nasabah akan menyelesaikannya dipengadilan negeri ini berbeda dengan bank syariah yang mana apabila terjadi masalah baka pihak bank syariah dan nasabah akan menyelesaikannya dengan cara dan hukum menurut hukum materi syariah.Lembaga yang mengatur hukum materi dan atau berdasarkan prinsip Syariah di Indonesia dikenal dengan badan *Arbitrase*.Muamalah Indonesia atau BAMUI yang didirikan secara bersama oleh Kejaksaan Agung Republik Indonesia dan Majelis Ulama Indonesia.

3) Struktur organisasi.

Bank syariah dapat memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional, misalnya komisaris dan direksi namun yang paling membedakan antara bank syariah dengan bank konvensional adalah diamana bank syariah harus memiliki Dewan Pengawas Syariah dan

produk-produknya harus sesuai dengan garis-garis syariah. Dewan Pengawas Syariah biasanya diletakkan pada posisi setingkat dewan komisaris pada setiap bank. Hal ini untuk menjamin efektifitas dari setiap opini oleh Dewan Pengawas Syariah. Oleh karena ini penetapan Dewan Pengawas Syariah ditentukan pada saat Rapat Umum Pemegang Saham setelah Dewan Pengawas Syariah mendapat rekomendasi dari Dewan Pengawas Nasional.

4) Bisnis dan usaha yang dibiayai.

Dalam bank syariah setiap bisnis atau usaha yang akan dilaksanakan tidak terlepas dari syariat. Oleh karena itu bank syariah tidak mungkin melakukan pembiayaan yang merujuk pada hal-hal yang mengharamkan atau yang diharamkan dalam Islam.

Dalam bank syariah pembiayaan tidak akan disetujui sebelum dipastikan beberapa pokok ini diantaranya sebagai berikut:

- a) Apakah objek halal atau haram?
- b) Apakah proyek menimbulkan mudharat bagi masyarakat?
- c) Apakah proyek berkaitan dengan mesum atau asusila?
- d) Apakah proyek berkaitan dengan perjudian?
- e) Apakah usaha ini berkaitan dengan industri senjata illegal atau berorientasi pada senjata pembunuhan massal?
- f) Apakah proyek dapat merusak syiar Islam baik secara langsung atau tidak?

5) Lingkungan kerja dan *Corporate Culture*.

Sebuah bank Syariah selayaknya memiliki lingkungan kerja yang sejalan dengan Syariah. Dalam hal etika misalnya bersifat *amanah* dan *siddiq* harus melandasi setiap karyawan sehingga mencerminkan integrative eksekutif Muslim yang baik. Disamping itu karyawan bank Syariah harus *skillfull* dan professional (*fatamah*) dan mampu melaksanakan tugas secara *team-work* dimana informasi merata diseluruh fungsional Organisasi (*tabliq*).

Demikian dalam *reward* dan *punishment* diperlukan keadilan sesuai dengan Syariat Islam. Selain itu dalam hal berpakaian karyawan mereka harus

mencerminkan bahwa mereka bekerja dalam lingkungan lembaga Syariah. Sehingga tidak ada aurat yang terbuka dan tidak ada yang bertingkah kasar. Demikian pula dalam menghadapi nasabah akhlak harus terjaga. Nabi Muhammad mengatakan bahwasanya senyum adalah sebuah sedekah

6) Perbandingan Antara Bank Syariah Dan Bank Konvensional.

Tabel 2.1

Perbandingan Antara Bank Syariah dan Bank Konvensional

No	Bank Islam	Bank Konvensional
1	Melakukan investasi-investasi yang halal saja	Investasi yang halal dan haram
2	Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli dan sewa	Memakai perangkat bunga
3	<i>Profit dan falah oriented</i>	<i>Profit oriented</i>
4	Hubungan dengan nasabah dalam bentuk kemitraan	Hubungan dengan nasabah dalam bentuk debitur dan kreditur
5	Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa dewan pengawas syariah	Tidak terdapat dewan sejenis.

d. Tata Asas Syariah Pada Bank Syariah

Pengertian tata menurut kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai aturan, sistem dan susunan. Sedangkan pengertian asas menurut KBBI adalah dasar atau tumpuan berpikir atau berpendapat. Jadi yang dimaksud dengan tata asas syariah pada bank syariah adalah suatu aturan yang menjadi landasan berpikir atau berpendapat untuk menjalankan suatu aktivitas yang berada pada bank syariah, dimana disini yang menjadi landasannya adalah Al-Qur'an dan Hadist.

Asas-asas yang ada pada bank syariah ada empat yaitu:

1) Asas *Ridha'iyah* (rela sama rela)

Asas *Ridha'iyah* (rela sama rela) yang dimaksud dengan asas *Ridha'iyah* adalah transaksi ekonomi islam dalam bentuk apapun yang dilakukan perbankan dengan pihak lain terutama nasabah harus didasarkan atas prinsip

rela sama rela yang hakiki. Asas ini didasarkan pada ayat Al-Qur'an dan Al-Hadis, terutama dalam Al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29 *“Hai Orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan harta sesama mu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyanyang kepadamu”*.

2) Asas manfaat

Asas manfaat adalah bahwa akad yang dilakukan bank dengan nasabah berkenaan dengan hal-hal (objek) yang bermanfaat bagi kedua belah pihak. Maka dari itu islam sangat melarang akad yang berkaitan dengan hal-hal mudharat.

3) Asas keadilan

Asas keadilan adalah dimana para pihak yang bertransaksi (bank dan nasabah) harus berlaku dan diperlakukan dengan adil dalam pengertian yang lurus dan konkrit. Hal ini didasarkan pada sejumlah ayat Al-Qur'an yang menjunjung tinggi keadilan dan keadilan dalam bentuk riba seperti yang tersurat dalam Q.S Al-Hadid ayat 25 yang artinya *“Sesungguhnya kami telah mengutus rasul-rasul kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah kami turunkan bersama mereka Al-Kitab dan neraca(keadilan) supaya manusia dapat melakukan keadilan dan kami ciptakan besi yang padanya ada kekuatan yang hebat dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong agamanya dan rasul-rasulnya padahal Allah tidak dilihatnya sesungguhnya Allah maha melihat dan maha perkasa”*.

4) Asas saling menguntungkan

Setiap akad yang dilakukan oleh para pihak harus bersifat memberikan keuntungan bagi mereka, itulah islam mengharamkan transaksi yang mengandung unsur gharar (penipuan) karena hanya menguntungkan satu pihak dan merugikan pihak lain.

e. Pelayanan

1) Pengertian pelayanan

Pelayanan di berikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau kepada nasabah. Semua produk produk yang di tawarkan oleh organisasi tersebut pastilah tidak luput dengan adanya pelayanan, entah pelayanan yang di berikan itu bersifat langsung atau tidak langsung. Untuk produk bank ada yang memerlukan pelayanan langsung seperti penyetoran uang tunai atau pembelian produk lainnya. Dalam pelayanan tersebut tentunya ada yang membutuhkan penjelasan, baik sekedaranya atau secara rinci. Namun ada juga produk bank yang tidak memerlukan pelayanan karyawan misalnya pelayanan yang di berikan mesin ATM.

Terdapat pengertian pelayanan menurut beberapa ahli. Menurut (KBBI) adalah sebagai suatu usaha untuk membantu menyiapkan atau mengurus apa yang diperlukan orang lain. Menurut Moenir pelayanan adalah kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang dengan landas faktor materi melalui sistem, prosedur dan metode tertentu dalam rangka usaha memenuhi kepentingan sesuai dengan haknya.

Pelayanan hakikatnya adalah serangkaian kegiatan, karena itu pelayanan merupakan sebuah proses. Sebagai proses, pelayanan berlangsung secara rutin dan berkesinambungan, meliputi seluruh kehidupan orang dalam masyarakat. Seorang petugas bank pastinyalah dituntut untuk dapat memberikan pelayan prima /*Service Exellent* kepada nasabanya. *Service Exellent* adalah pelayanan yang sangat baik dan melampaui harapan pelanggan. Islam mengajarkan bila ingin memberikan hasil usaha baik berupa barang maupun pelayanan/jasa hendaknya memberikan yang berkualitas, jangan memberikan yang buruk atau tidak berkualitas kepada orang lain.

Seorang petugas bank harus memiliki dasar pelayanan yang kokoh seperti etiket pelayanan, memperkenalkan produk produk. Pelayanan yang diberikan akan dapat berkualitas apabila petugas dibekali dengan pengetahuan tentang dasar dasar pelayanan yang sesuai dengan bidang pekerjaan yang akan di hadapinya, termasuk pengetahuannya menguasai pengetahuan tentang segala

sesuatu yang berhubungan dengan perusahaan dan produk yang di tawarkan. Dalam haditsnya Rasulullah SAW juga bersabda: *“Sebaik baiknya manusia ialah yang paling memberikan manfaat bagi manusia lainnya”*.

2) Dasar-dasar pelayanan

Petugas sebuah lembaga dituntut untuk meberikan pelayanan yang prima kepada nasabahnya, agar pelayana yang diberikan dapat memuaskan nasaba, maka petugas harus memiliki dasar-dasar pelayanan yang kokoh. Pelayanan yang diberikan akan berkualitas jika setiap petugas telah dibekali dasar-dasar pelayanan. Berikut ini dijelaskan dasar-dasar pelayanan yang harus dipahami antara lain.

- a) Memusatkan perhatian kepada pelanggan, yaitu dengan :
 - (1) Mendengarkan dengan penuh perhatian apa yang dibicarakan pelanggan dan jangan sekali kali memotong pembicaraan.
 - (2) Memperhatikan sikap tubuh anda, bertindak secara tenang dan rileks.
 - (3) Menatap mata pelanggan pada saat berbicara dan tersenyum, sehingga tatapan mata anda menjadi teduh dan menyejukkan hati orang yang memandang.
 - (4) Memperhatikan ekspresi wajah anda dan selalu tampilkan senyum anda.
- b) Meberikan pelayanan yang efisien, yaitu dengan :
 - (1) Melayani pelangan berikutnya dengan segera setelah selesai melayani pelanggan.
 - (2) Menggunakan waktu seakurat mungkin.
 - (3) Berbicara seperlunya kepada pelanggan.
 - (4) Merencanakan apa yang berikutnya akan dilakukan.
 - (5) Menindak lanjuti pelayanan sampai selesai.
- c) Meningkatkan perasaan harga diri pelanggan, yaitu dengan :
 - (1) Mengenali kehadiran pelanggan dengan segera.
 - (2) Tidak menggurui pelanggan sepintar apapun anda.
 - (3) Memuji denan tulus.

(4) Memperlakukan setiap pelanggan sebagai orang istimewa.

d) Membina hubungan baik dengan pelanggan, yaitu dengan :

(1) Mendengar apa yang disampaikan oleh pelanggan tanpa memotong pembicaraan.

(2) Menunjukkan simpati dan berbicara dengan penuh perasaan untuk menunjukkan bahwa anda mengerti dan memahami perasaan pelanggan.

(3) Membererikan perhatian kepada pelanggan dan berusaha menyelesaikan masalah pelanggan.

3) Ciri-ciri pelayanan yang baik

Pelayanan yang baik memiliki dua faktor pendukung, yang pertama ialah faktor dari manusia yang memberikan pelayanan tersebut, yang dalam pelayanannya petugas harus memiliki kemampuan yang cepat dan tepat dalam pelayanannya, dan yang kedua ialah faktor sarana dan prasarana yang mendukung kecepatan, ketepatan, dan keakuratan pekerjaan. Pada akhirnya sarana dan prasarana yang dimiliki haruslah dioperasikan oleh manusia yang berkualitas pula. Jadi tentunya kedua faktor tersebut menjadi penunjang satu sama lainnya.

Praktek pelayanan yang baik memiliki ciri-ciri tersendiri. Berikut ini beberapa ciri pelayanan yang baik yang harus diikuti karyawan yang bertugas melayani pelanggan atau nasabah:

a. Sarana *Phsyic*

Sarana *physic* terdiri dari dua unsur yaitu tersedianya karyawan yang baik dan tersedianya sarana dan prasarana yang baik. Salah satu hal yang paling penting yang harus diperhatikan adalah sarana dan prasarana yang dimiliki Bank. Peralatan dan fasilitas yang dimiliki seperti ruang tunggu dan ruang untuk menerima tamu harus dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang memadai sehingga membuat nasabah merasa nyaman, betah, dan tidak bosan di ruangan tersebut.

b. Tanggung jawab

Dalam menjalankan kegiatan pelayanan harus mampu bertanggung jawab melayani setiap nasabah dari awal hingga selesai. Apabila ada nasabah yang tidak dilayani secara tuntas akan menjadi citra yang buruk bagi bank.

c. *Responsive*

Pelayanan secara cepat dan tepat terhadap nasabah. Melayani secara cepat artinya melayani dalam batasan waktu yang normal. Pelayanan untuk setiap transaksi sudah memiliki standar waktu, namun karyawan juga harus pandai mengatur waktu dan jangan berbicara hal-hal diluar konteks pekerjaan secara berlebihan pada saat melayani nasabah. Sedangkan melayani secara tepat artinya jangan sampai terjadi kesalahan baik dalam hal pembicaraan maupun pekerjaan. Proses yang terlalu lama.

dan berbelit-belit akan membuat nasabah menjadi tidak betah dan malas berhubungan kembali.

d. Komunikatif.

Mampu berkomunikasi artinya mampu dengan cepat memahami keinginan nasabah. Berkomunikasi dengan nasabah harus dengan bahasa yang jelas dan mudah dimengerti. Sehingga jika nasabah mempunyai masalah, nasabah tidak akan segan-segan mengemukakannya kepada *Customer Service*. Mampu berkomunikasi dengan baik juga akan membuat setiap permasalahan menjadi jelas sehingga tidak timbul salah paham.

e. Keamanan.

Dalam perbankan kerahasiaan nasabah sangat dijunjung tinggi. Bank tidak boleh sembarangan memberikan informasi kecuali memang dipersyaratkan oleh undang-undang. Menjaga rahasia nasabah merupakan ukuran kepercayaan nasabah kepada bank.

f. Kecakapan.

Kecakapan dalam hal ini adalah kemampuan dan pengetahuan dalam bekerja, sehingga mampu melaksanakan tanggung jawab pekerjaannya dengan baik.

g. Pemahaman.

Berusaha memahami kebutuhan nasabah artinya karyawan harus cepat tanggap terhadap apa yang diinginkan oleh nasabah. Usahakan mengerti dan memahami keinginan dan kebutuhan nasabah secara tepat.

h. Kredibilitas.

Kepercayaan calon nasabah kepada Bank mutlak diperlukan sehingga calon nasabah mau menjadi nasabah Bank yang bersangkutan. Kepercayaan merupakan ujung tombak Bank untuk menjalankan aktivitasnya. Sekali pelayanan yang diberikan dapat memuaskan nasabah, maka akan menimbulkan kepercayaan kepada nasabah tersebut. Karena meningkatkan kepercayaan lebih berat dari pada mempertahankan kepercayaan yang sudah diberikan.

i. Keramahan.

Keramahan adalah sikap positif dan perilaku terhormat yang harus ditunjukkan kepada setiap nasabah. Karyawan Bank harus menjalin keramahan dan keakraban kepada nasabah, agar nasabah merasa senang dan nyaman ketika berhadapan dengan karyawan Bank.

j. Hubungan.

Masing-masing bagian dalam Bank harus memiliki kemudahan akses dalam berkomunikasi dengan nasabahnya. Sehingga apabila nasabah ingin berkomunikasi langsung dengan bagian tertentu nasabah dapat berbicara langsung dengan karyawan Bank yang bersangkutan (Kasmir, 2005: 15)

f.Strategi Pemasaran Bank syariah

Strategi adalah ilmu siasat perang atau akal (tipu muslihat) untuk mencapai suatu maksud.Strategi merupakan serangkaian keputusan dan tindakan yang diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan.Pengertian lain mengatakan Strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuannya, dan sekaligus dapat dibentuk strategi yang tertealisasi muncul dalam tanggapan terhadap strategi yang dapat berkembang melalui

sebuah proses perumusan (*formulation*) yang di ikuti oleh pelaksanaan (*implementation*) (Junelda, 2019: 215).

Strategi adalah suatu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan serta pemakaian cara-cara dan alokasi sumber-sumber yang di perlukan untuk mencapai tujuan. Strategi juga bisa diartikan sebagai pemimpin, yaitu suatu yang dikerjakan oleh para pengusaha dalam membuat rencana untuk menghadapi persaingan dan memenangkan pangsa pasar didunia ekonomi.

Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa. Faktor penting dalam menciptakan nilai tersebut adalah produksi, pemasaran, konsumsi, dan mengomersialisasikan relasi dengan konsumen untuk jangka panjang. Pemasaran menjadi penghubung antara kegiatan produksi dan konsumsi. Definisi pemasaran ini berdasar pada konsep inti yang meliputi kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*), dan permintaan (*demands*).

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran dari suatu perusahaan. Dengan kata lain strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan atau sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Strategi pemasaran terfokus pada mencari dan memberi kepada pelanggan superior, serta memiliki nilai yang berbeda untuk mengembangkan bisnis. Strategi pemasaran juga bertujuan untuk meningkatkan penjualan, karena penjualan merupakan ujung tombak dari strategi yang diterapkan di sebuah perusahaan. Strategi pemasaran harus didasarkan atas analisa lingkungan dan internal perusahaan melalui analisa keunggulan dan kelemahan

perusahaan, serta analisa kesempatan dan ancaman yang akan dihadapi perusahaan dari lingkungannya. Selain itu strategi yang telah dijalankan harus dinilai kembali, apakah masih sesuai dengan kondisi saat ini.

Faktor lingkungan yang dianalisa dalam penyusunan strategi pemasaran adalah keadaan pasar atau persaingan, perkembangan teknologi, keadaan ekonomi, peraturan dan kebijakan pemerintah, keadaan sosial budaya dan keadaan politik. Masing-masing faktor ini dapat menimbulkan adanya kesempatan atau hambatan bagi pemasaran produk suatu perusahaan. Khusus dalam bidang pemasaran, faktor lingkungan atau eksternal adalah faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pimpinan perusahaan. Sedangkan faktor internal dalam bidang pemasaran adalah faktor yang dapat dikendalikan oleh pimpinan perusahaan umumnya dan pimpinan pemasaran khususnya, yang terdiri dari produk, harga, distribusi, promosi dan pelayanan.

Kotler menyebutkan bahwa konsep bauran pemasaran terdiri dari empat P (4P), yaitu: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (empat), *Promotion* (promosi). Sedangkan menurut Boom dan Bitner yang dikutip oleh Buchari Alma menambahkan dalam bisnis jasa, yaitu: *People* (orang), *Physical evidence* (fasilitas fisik), *Process* (proses). Dari penjelasan tadi dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan penggunaan konsep bauran pemasaran untuk produksi jasa jika digabungkan menjadi 7P, yaitu: *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang), *Physical evidence* (fasilitas fisik), *Process* (proses). Adapun penjelasan 7P menurut Kotler dan Armstrong adalah sebagai berikut:

a. *Product* (produk)

Menurut pendapat Philip Kotler, produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan masyarakat. Sedangkan menurut Ikatan Bankir Indonesia menjelaskan bahwa produk adalah sesuatu yang memberikan manfaat, baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin

dimiliki oleh konsumen. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk tersebut, maka konsumen harus mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya, seperti dengan cara pembelian menggunakan uang. Dalam bauran pemasaran, produk merupakan unsur yang paling penting karena dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya. Pemilihan jenis produk yang akan dihasilkan dan dipasarkan akan menentukan kegiatan promosi yang dibutuhkan, serta penentuan harga dan cara penyalurannya.

b. *Price* (Harga)

Harga adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan bagian lain menghasilkan biaya. Harga merupakan elemen termudah dalam program pemasaran untuk bisa disesuaikan pada fitur produk, saluran, dan bahkan komunikasi membutuhkan lebih banyak waktu. Produk yang dirancang dan dipasarkan dengan baik, dapat dijual dengan harga tinggi dan menghasilkan laba yang besar. Harga sangat penting untuk diperhatikan, karena harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan.

c. *Place* (tempat)

Lokasi adalah tempat dimana diperjual belikan produk cabang bank dan pusat pengendalian perbankan. Lokasi pada produk dan jasa bank lebih didominasi jaringan kantor meski didukung oleh ATM, internet banking, *phone banking*, *mobile banking*, *mobile branch*, serta lewat pihak ketiga seperti kantor pos. Fungsi kantor masih menjadi *contact point* di beberapa Negara maju yang telah memanfaatkan sumber daya teknologi informasi. Dalam menentukan lokasi kantor, ATM, dan CDM harus berada di titik keramaian, seperti perumahan, perkantoran, kawasan industri, pusat perbelanjaan, dan kawasan pendidikan.

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan satu upaya untuk menawarkan barang dagangan kepada calon pembeli. Kegiatan promosi produk dan jasa bank lebih baik dilakukan lewat media massa cetak dan audiovisual, seperti: majalah, surat

kabar, dan televisi. Promosikanlah barang atau produk dengan cara yang paling tepat, sehingga dapat menarik minat calon pembeli. Faktor tempat dan cara menawarkan produk harus disajikan dengan cara yang menarik juga. Empat macam sarana promosi yang dapat digunakan adalah periklanan, promosi penjualan, publisitas serta penjualan pribadi.

1) Periklanan

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik dan mempengaruhi calon nasabahnya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti surat kabar, radio, televisi dan lain sebagainya.

2) Promosi penjualan

Promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan. Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tentu saja agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin.

3) Publisitas

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial serta kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor bank di mata para nasabahnya. Oleh karena itu kegiatan publisitas perlu diperbanyak lagi.

4) Penjualan pribadi

Pemilihan strategi promosi yang mempergunakan iklan, pihak bank dapat memilih cara dan media yang akan dipergunakan. Apakah promosi yang akan dilakukan menggunakan media cetak, elektronik ataukah keduanya.

5) *People* (orang)

Orang merupakan asset utama dalam industri jasa, yang merupakan karyawan dengan performance tinggi. Orang adalah seseorang yang terlibat aktif dalam pelayanan dan memengaruhi persepsi pembeli, nama, pribadi pelanggan, dan pelanggan-pelanggan lain yang ada dalam lingkungan pelayanan.

Praktik perbankan melalui *face to face* kepada nasabah, maka karyawan harus menunjukkan penampilan yang ramah dan menarik serta memiliki kapasitas TASK (*Talent, Attitude, Skill, and Knowledge*). Setiap bank syariah harus memiliki motif berkiprah untuk ibadah dalam rangka berdakwah, menguasai operasional perbankan, memahami prinsip syariah yang menjadi fundamental bisnis.

Jika pelayanan yang kita berikan kepada nasabah dapat memuaskan, maka nasabah juga akan mempercayai kita dan akan terus berlangganan produk yang kita tawarkan dan sebaliknya, letak kepuasan nasabah di tingkat yang lebih tinggi. Kunci dalam pemasaran adalah memberikan kepuasan kepada pelanggan.

6) *Physical Evidence* (bukti fisik)

Salah satu unsur yang paling penting dalam menawarkan produk perusahaan adalah dengan menawarkan bukti fisik dari karakteristik barang atau produk. Bukti fisik ini memiliki karakteristik yang menjadi persyaratan bernilai tambah bagi konsumen dalam perusahaan jasa yang memiliki karakter. Bukti fisik setiap titik kontrak harus bagus, menarik, nyaman, dan aman sehingga nasabah atau orang yang berkunjung merasa seperti rumah sendiri, dengan dukungan dekorasi, layout ruangan, aroma ruangan, dan kenyamanan ruangan.

7) *Process* (proses)

Proses berjalannya bisnis harus efektif dan efisien, Karena sangat berpengaruh terhadap produktivitas dan penghematan biaya.

Proses di sini berkaitan dengan proses berjalannya pelayanan yang diberikan kepada konsumen selama melakukan pembelian barang. Proses yang dijalankan sangat terkait dengan *standard of result* yang dijanjikan kepada nasabah, *standard of process*, dan *standard of behavior* yang dijadikan acuan praktik (Juneda, 2019 : 216-221). Bank Syariah adalah sebagai bank yang beroperasi sesuai atau berdasarkan prinsip syariat Islam yang mengacu kepada Al Qur'an dan Hadist sebagai dasar hukum dan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Jadi yang dimaksud dengan strategi pemasaran bank syariah adalah suatu langkah yang di tempuh dalam memasarkan produk atau jasa bank Syariah yang ditunjukkan pada peningkatan penjualan dimana strategi pemasarannya dilakukan dengan jujur. Seorang pemasar bank syariah harus mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produknya dengan jujur dan tidak berbohong dan menipu pelanggan. Dan harus menjadi seorang komunikator yang baik yang bisa berbicara benar bial-hikmah (bijaksana dan tepat sasaran) kepada mitra bisnisnya.

3. Pondok Pesantren

a. Pengertian Pondok Pesantren

Istilah pesantren di Indonesia lebih sering populer dengan sebutan pondok pesantren, lain halnya dengan pondok pesantren, pondok berasal dari kata bahasa Arab yang berarti hotel, asrama, rumah, dan tempat tinggal biasa. Pesanteren berasal dari kalimat santri dengan tambahan awalan *pe* dan akhiran *an* berarti tempat tinggal para santri (Kompri, 2018 : 1).

Pesantren juga ada yang mengatakan kalau pesantren gabungan dari kata *sant* manusia baik dengan suku kata *tra* suka menolong sehingga pesantren dapat berarti tempat pendidik manusia baik-baik. Dari segi *terminologis* pesanteren diberikan pengertian oleh Mastuhu adalah sebuah lembaga pendidikan Islam tradisional untuk, mempelajari, untuk memahami,

menghayati dan mengamalkan ajaran agama Islam dengan menekankan moral keagamaan sebagai pedoman perilaku sehari-hari.

Pengertian ini dapat dikatakan lengkap apabila didalam pesantren itu terdapat elemen-elemen seperti pondok, mejelis, kyai, dan mengajarkan kitab-kitab klasik. Dengan demikian pesantren adalah sebuah lembaga pendidikan Islam sebagaimana dalam definisi mastuhu, dan bila ia memiliki elemen-elemen tersebut (Gitasroso, 2017 : 16). Dalam peraturan pemerintah Nomor 55 tahun 2007 tentang Pendidikan Agama dan pendidikan keagamaan, pesantren atau pondok pesantren merupakan lembaga pendidikan keagamaan yang berbasis masyarakat yang menyelenggarakan pendidikan diniyah atau secara terpadu dengan jenis pendidikan lainnya. Dari pengertian diatas atau batasan pesantren atau pondok pesantren adalah lembaga pendidikan yang memiliki unsur-unsur:

- 1) Kyia sebagai pengasih
- 2) Santri yang belajar agama Islam
- 3) Kitab-kitab klasik yang ditulis oleh ulama-ulama terdahulu dan berbahasa arab
- 4) Sistem pengajaran dengan pengajian atau madrasah dan,
- 5) Pondok atau asrama untuk tempat tinggal para santrih (Jaenaldi, 2017: 171).

b. Ciri-ciri Pondok Pesantren

Ciri-ciri umum pondok pesantren menurut C.G. Kasuma (2013) yaitu:

- 1) Mengikuti Pola Pendidikan Tradisional

Mengikuti pola umum pendidikan Islam tradisional yaitu pendidikan Islam yang tidak terlembagakan, seperti pengajian yang seperti dilakukan dikampung-kampung. Pengajian ini dilakukan dirumah-rumah sendiri dengan orang tua sebagai gurunya atau rumah-rumah sebagai pengajian, masjid atau majelis taklim sederhana. Kemudian pendidikan Islam itu terlembagakan dalam bentuk pesantren.

- 2) Musafir Ilmu

Ciri umum kedua pesantren adalah sosok pencari ilmu-Nya sering disebut sebagai musafir pencari ilmu, sehingga mereka layak mendapatkan zakat karena mereka merupakan *Sabilillah*. Ciri ini berlaku dalam tradisi pesantren mana pun walaupun sekarang mungkin bisa bergeser menjadi beasiswa santri. Musafir di maknai sebagai orang yang berada dalam perjalanan. Santri disebut musafir ilmu karena ia selalu mengembara untuk mencari ilmu dari satu pesantren ke pesantren lain, ia akan selalu haus akan ilmu.

3) Musafir

Juga dimaknai sebagai orang yang sedang mengembara di dunia spiritual. Ia mengembara dari tingkat spiritual ke tingkat spiritual yang lebih tinggi lagi. Memang tidak semua santri akan sukses dalam pengembaraan ilmu spiritual, namun secara umum ciri santri memang seperti itu dan seharusnya begitu.

4) Pengajar yang Unik

Ciri umum ketiga pesantren adalah sistem pengajaran yang unik. Dikenal dua sistem pengajar, yaitu *sorogan* dan *bandongan* atau *wateon*. *Sorogan* artinya menawarkan kitab kepada kyai atau guru untuk kajian. Dalam sistem *sorogan* ini, santri membawa kitab kepada kyai untuk dipelajari. Santri hanya mendengarkan kyai kemudian setelah beres membaca kitab atau menjelaskannya, baru santri membaca dan menjelaskan. *Sorogan* sifatnya individual.

Bandongan artinya santri mendengarkan secara massif bacaan dan penjelasan kyai atau guru. Setelah kyai atau guru selesai membaca atau menjelaskan, baru santri membaca secara berjamaah dengan santri yang lain (Kompri, 2018: 30-31).

Menurut A. Mukhti Ali, yang ditulis oleh Mahmud (2011) ciri-ciri dari pesantren adalah sebagai berikut:

- a) Hubungan santri dengan kyai

Adanya hubungan yang akrab antara kyai dengan para santrinya hal ini memungkinkan karena mereka tinggal dalam satu pondok.

b) Tunduknya santri kepada kyai

Para santri menganggap bahwa menentang kyai merupakan suatu hal yang kurang sopan dan bertentangan juga dengan ajaran agama.

c) Hidup sederhana

Hidup berat dan sederhana benar-benar dilakukan dalam lingkungan pesantren.

d) Semangat menolong diri sendiri

Semangat menolong diri sendiri sangat terasa dalam lingkungan pesantren, hal ini disebabkan santri menyuci pakaian sendiri, membersihkan kamar tidurnya sendiri bahkan tidak sedikit dari mereka yang memasak makanan sendiri.

e) Persaudaraan

Jiwa tolong menolong dan suasana persaudaraan sangat terasa dalam lingkungan persaudaraan.

f) Disiplin

Disiplin sangat ditekankan pada lingkungan pondok pesantren.

g) Berani menderita

Berani menderita untuk mencapai suatu tujuan merupakan salah satu pendidikan yang diperoleh di pesantren (Kompri, 2018: 30-31).

c. Tujuan dari Pondok Pesantren

Tujuan dari pondok pesantren adalah untuk membentuk dan memantapkan akhlak dan melengkapi dengan melengkapi dengan ilmu pengetahuan. Sedangkan menurut Mastuhu pondok pesantren mempunyai tujuan adalah menciptakan dan mengembangkan kepribadian muslim, yaitu kepribadian yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan, berakhlak mulia bermanfaat bagi masyarakat atau *berkhiqmad* pada masyarakat dengan menjadi abdi masyarakat (Suwito, 2019 : 26).

d. Pengelolaan Ekonomi Pondok Pesantren

Upaya mewujudkan kemandirian ekonomi sebuah Pondok Pesantren dalam pengelolaan ekonomi, merupakan sebuah pekerjaan besar dan membutuhkan proses dan dikerjakan secara totalitas dan fokus dengan implementasi manajemen yang baik. Salah satu hal yang harus diprioritaskan adalah: (Moh.Rifa’I, 2019: 35-41)

1. Membangun etos *entrepreneurship* pengelola ekonomi dan seluruh warga internal Pondok Pesantren dipahami bahwa langkah pengembangan terhadap suatu kebaikan merupakan sebuah kebebasan dan pembebasan diri dari keterpurukan dan kekangan pihak lain.
2. Mengadakan program-program profesionalisasi SDM. Hal ini sangat urgen sekali, karena kualitas SDM harus selalu termotivasi melalui pengetahuan-pengetahuan yang memadai sehingga tidak terjadi permasalahan-persalahan yang sudah disebutkan pada awal pembahasan jurnal ini. Meningkatkan kualitas pendidikan dan strata pendidikan para pelaku tetap baik melalui pendidikan-pendidikan formal.
3. Mengimplementasikan manajemen ekonomi yang baik, sehingga ia memberikan kontribusi besar dalam meningkatkan layanan pendidikan.
4. Kreatif dan meningkatkan kualitas produk dan kualitas layanan yang memenuhi standar.
5. Melakukan kerjasama dan jejaring dengan pihak-pihak lain yang baik. Kemudian, bagaimana kita bisa mengelola ekonomi Pondok Pesantren sehingga dapat berimplikasi pada berkualitasnya layanan. Maka ada beberapa langkah yang harus ditempuh dan dilaksanakan dengan tekun, gigih, sistematis, kreatif, dan terarah. Adapun langkah tersebut yaitu:
 - a. Perencanaan Ekonomi Pesantren

Manajemen ekonomi Pesantren merupakan sikap dan mental yang memungkinkan seseorang atau kelompok orang di dalamnya bertindak bebas, benar, dan bermanfaat, yaitu berusaha melakukan segala sesuatu dengan jujur dan benar atas dorongan dirinya sendiri dan kemampuan mengatur diri sendiri, sesuai dengan hak dan

kewajibannya, sehingga dapat menyelesaikan masalah-masalah yang berkembang, serta dapat bertanggungjawab terhadap segala resiko yang terjadi.

b. Organisasi Ekonomi Pesantren

Setelah merencanakan dengan matang, dan sudah jelas analisis SWOT, MBO, dan 5W+1H. Maka selanjutnya hal yang harus dilakukan dan ditentukan bersama-sama adalah proses organizing. Pengorganisasian merupakan suatu langkah bagaimana menentukan SDM yang kompeten, menyusun struktur pada organisasi, dan membagi tugas-tugas pokok yang fokus pada pekerjaan yang akan dilakukan.

c. Implementasi Manajemen Ekonomi Pesantren

Implementasi manajemen ekonomi sebuah lembaga pendidikan dalam meningkatkan kualitas layanan pendidikan, pada dasarnya adalah melaksanakan dengan tekun dan terarah apa-apa yang telah direncanakan pada proses perencanaan dan proses pengorganisasian ekonomi.

Didalamnya harus telah dilakukan adalah koordinasi dan komunikasi, serta keterlibatan diri pimpinan secara tidak langsung, Secara langsung adalah lebih baik. Hal inilah kemudian yang berkaitan dengan kepemimpinan dalam mencapai suatu target bagaimana layanan pendidikan dapat berkualitas disebabkan oleh kontribusi besar.

d. Pengawasan terhadap Ekonomi Pesantren

Hal yang perlu penulis sampaikan dengan ketat dalam meningkatkan layanan pendidikan melalui program usaha mandiri yang dimiliki oleh lembaga pendidikan adalah keberlangsungan proses pengawasan. Harus ada pengontrol kegiatan. Bila anda tidak siap mengawasi dalam artian mengendalikan dan mengevaluasi efektifitas kinerja SDM secara berkala, maka keputusan yang tepat

adalah urungkan kegiatan yang anda rencanakan untuk beberapa saat sampai ada kesiapan untuk proses pengontrolan kinerja ini.

Proses *controlling* dalam manajemen, memang berada pada urutan terakhir. Namun pada sesungguhnya proses pengawasan ini sudah berlaku sejak kita melakukan penyusunan perencanaan, penyusunan organisasi, sampai dengan proses pelaksanaan suatu kegiatan yang kita kerjakan. Ia merupakan faktor dan penentu terbesar keberhasilan suatu kegiatan selain perencanaan yang baik. Perencanaan yang baik pun tidak akan sukses bila tidak dilakukan dengan proses pengawasan yang rutin.

Pada dasarnya pengelolaan atau manajemen ekonomi dipondok pesantren harus berdasarkan pada Al-Quran dan Hadist karena pondok pesantren merupakan tempat menuntut ilmu agama dan seharusnya terbebas dari unsur-unsur riba dan qasar.

B. Penelitian yang Relevan

Agar penelitian yang penulis lakukan tidak tumpang tindih dengan penelitian orang lain, penelitian yang relevan merupakan sebuah kemestian yang penulis lakukan. Penelitian ini tidak lepas dari berbagai penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai referensi diantaranya sebagai berikut:

1. Kurniawan Ikhsan Harahap, NIM 130267

Mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Sulthan Thaha Syaifuddin Jambi dengan judul “**Pandangan kyai dan pengelola pondok pesantren terhadap bank syariah (studi pada pondok pesantren Al- Mubarak dan Pondok Pesantren Mambaul Ulum di Kota Jambi)**”.

Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana pandangan kyai dan pengelola pondok pesantren terhadap bank syariah pada pondok pesantren Al- Mubarak dan Pondok Pesantren Mambaul Ulum di Kota Jambi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pandangan serta sikap kyai terhadap bank syariah masih kurang karena sosialisasi yang dilakukan kurang, serta jauhnya jangkauan kantor cabang bank syariah (Kurniawan, skripsi, 2018).

Persamaan dari penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan penulis sekarang merupakan sama-sama meneliti dengan pendekatan Kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah dimana Penelitian sebelumnya membahas mengenai Pandangan kyai dan pengelola pondok pesantren Al- Mubarak dan pondok pesantren Mambaul Ulum di Kota Jambi terhadap bank syariah dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pandangan kyai dan pengelola pondok pesantren terhadap bank syariah. Berbeda dengan penelitian ini yang membahas persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap operasional bank syariah, pelayanan dan strategi pemasaran pada bank syariah.

2. Lilis Andriyani, NIM 2015570036

Mahasiswi Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Jakarta dengan judul **“Persepsi Guru Pondok Pesantren Annur Darunnajah 8 Tentang Bagi Hasil Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Desa Cidokom, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor)”**.

Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana Persepsi Guru Pondok Pesantren Annur Darunnajah 8 Tentang Bagi Hasil Pada Perbankan Syariah Pada Desa Cidokom, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian kecil guru pesantren yang berpandangan jika bagi hasil dan bunga itu tidak berbeda, karena faktor kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh bank Syariah (Lilis, Skripsi, 2019). Persamaan dari penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan penulis sekarang merupakan sama-sama meneliti dengan pendekatan Kualitatif. Perbedaan bagaimana penelitian Perbedaan Penelitian sebelumnya membahas mengenai Persepsi guru Pondok Pesantren Annur Darunnajah 8 tentang bagi hasil pada perbankan syariah dan faktor yang mempengaruhi pengetahuan guru Pondok Pesantren Annur Darunnajah 8 tentang bagi hasil pada perbankan syariah. Berbeda dengan penelitian ini yang membahas Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap operasional bank syariah, pelayanan dan strategi pemasaran pada bank syariah.

3. Andri Rizka Anggraini, NIM 14423109

Mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta dengan judul **“Persepsi Kiai Nahdlatul Ulama Terhadap Bank Syariah (Studi Pada Kiai NU Non Nasabah Bank Syariah)”**.

Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana Persepsi Kiai Nahdlatul Ulama Terhadap Bank Syariah Pada Kiai NU Non Nasabah Bank Syariah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden mengatakan bank syariah dan konvensional sama saja, dan faktor penghambat lainnya yaitu faktor sosial dan psikologis (Andri, Skripsi, 2018). Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis saat ini adalah sama-sama meneliti dengan menggunakan Pendekatan Kualitatif. Perbedaan Penelitian sebelumnya membahas mengenai Persepsi Kiai NU sebagai non nasabah bank syariah terhadap bank Syariah dan faktor penghambat Kiai NU belum menabung di bank syariah. Berbeda dengan penelitian ini yang membahas Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap operasional bank syariah, pelayanan dan strategi pemasaran pada bank syariah.

4. Herlina, NIM 1416150032

Mahasiswi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo dengan judul **“Persepsi Masyarakat Pesantren Terhadap Bank Syariah (Studi Pada Santriwati Pesantren Modern Datok Sulaiman Kota Palopo)”**.

Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana Persepsi Masyarakat Pesantren Terhadap Bank Syariah Pada Santriwati Pesantren Modern Datok Sulaiman Kota Palopo. Hasil dari penelitian ini adalah Berdasarkan keterangan dari beberapa informasi diketahui bahwa tingkat pengetahuan Santriwati Pesantren Modern Datok Sulaiman Kota Palopo terhadap bank syariah masih kurang sehingga dibutuhkan sosialisasi dari pihak bank syariah terkait mengenai bank syariah itu sendiri. Santriwati sangat merespon kehadiran Bank Syariah dimana Bank Syariah dapat menjauhkan

masyarakat khususnya Santriwati untuk terhindar dari riba (Herlina, Skripsi, 2018). Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis saat ini adalah sama-sama meneliti dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan Penelitian sebelumnya membahas mengenai persepsi santri Pondok Pesantren Datok Sulaiman di Kota Palopo mengenai Bank Syariah dan respon santriwati PMDS kota palopo terhadap perbankan syari'ah. Berbeda dengan penelitian ini yang membahas Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap operasional bank syariah, pelayanan dan strategi pemasaran pada bank syariah.

5. Fauzhan, NIM 105051001929

Mahasiswa jurusan komunikasi dan penyiaran Islam Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul **“Kiprah Dakwah Tamin BA Melalui Perguruan Thawalib Padang Panjang Sumatera Barat”**.

Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana kiprah dakwah Tamin BA melalui Perguruan Thawalib Padang Panjang Sumatera Barat. Hasil dari penelitian ini adalah kiprah dakwah Tamin BA dilakukan dalam tiga bentuk diantaranya: kegiatan belajar dan mengajar dengan metode salafi yaitu dengan belajar kitab-kitab kuning, kemudian dengan ceramah agama dan yang terakhir dengan kegiatan bankti sosial diperguruan Thawalib Padang Panjang (Fauzhan, Skripsi, 2011). Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis saat ini adalah sama-sama meneliti ditempat yang sama dan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan Penelitian sebelumnya membahas mengenai kiprah dakwah Tamin BA melalui Perguruan Thawalib Padang Panjang Sumatera Barat. Berbeda dengan penelitian ini yang membahas Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap operasional bank syariah, pelayanan dan strategi pemasaran pada bank syariah.

Dari penelusuran beberapa skripsi, belum ada penelitian yang secara spesifik membahas mengenai “Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Bank Syariah”. Yang menjadi perbedaan dengan kelima penelitian terdahulu diatas yaitu terletak pada fokus penelitian. Persamaannya

dengan keempat penelitian diatas yaitu terletak pada sama-sama penelitian lapangan.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah *fiel research* atau penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang melakukan penggambaran tentang masalah-masalah yang ditemukan dilapangan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini dilaksanakan pada Perguruan Thawalib Panjang Panjang. Sedangkan waktu penelitian terhitung akan direncanakan bulan Juni 2020 sampai dengan Februari 2021 dari mulai observasi awal, Bimbingan proposal sampai dengan sidang munaqasah.

Tabel 3.1
Rancangan Waktu Penelitian

Uraian	Juni	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar
Survey Awal	✓						
Bimbingan Proposal		✓					
Seminar Proposal		✓					
Revisi Siap Seminar		✓					
Pengumpulan Data		✓	✓	✓	✓	✓	
Bimbingan Skripsi				✓	✓	✓	
Sidang Munaqasah							✓

Sumber: Berdasarkan hasil pengolahan penulis sendiri.

C. Instrumen Penelitian

Instrumen dalam penelitian ini adalah penulis sendiri, dimana penulis melakukan pengumpulan data dan menganalisis data. Dalam melakukan penelitian tersebut, peneliti perlu dibantu dengan instrumen pendukung seperti daftar wawancara, *camera*, *handphone* dan *recorder*.

D. Sumber Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam pembahasan karya tulis ilmiah ini adalah sumber data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti yaitu, melalui wawancara. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah wawancara langsung dengan pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang yaitu: Dr. Zulkarnaini, M.Ag selaku Pimpinan perguruan Thawalib Padang Panjang, Abrar.M.Ag selaku ketua Yayasan Perguruan Thawalib Padang Panjang, Ermansyah, S.Sos.I., M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra Perguruan Thawalib, Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri Perguruan Thawalib, Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri Perguruan Thawalib, Chandra Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra Perguruan Thawalib, Dahyar, S.Pd selaku kepala sekolah MIUT Thawalib, dan Ernita, S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA Perguruan Thawalib.

Sedangkan yang menjadi sumber data sekunder adalah sumber data tertulis atau dokumentasi baik dalam bentuk foto atau gambar dan buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah data-data yang berasal dari Perguruan Thawalib Padang Panjang yang mendukung penelitian ini untuk mengecek keabsahan data.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam rangka menunjang penelitian ini, peneliti menggunakan teknik Wawancara. Wawancara yang dimaksud disini adalah teknik untuk mengumpulkan data yang akurat keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan cara tanya jawab dengan cara tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara seseorang atau beberapa orang yang diwawancarai (Muhammad, 2005: 151). Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap bank syariah. Metode yang digunakan dalam wawancara ini adalah semi terstruktur, yaitu peneliti merumuskan dahulu pertanyaan-pertanyaan yang akan diberikan.

Selanjutnya melakukan wawancara kepada narasumber dengan memberikan pengembangan lapangan.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah penafsiran penelitian terhadap data dan pemecahan masalah-masalah yang telah diolah. Dalam membahas permasalahan ini peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu guna menjelaskan Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Bank Syariah. Teknik analisis data dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Langkah-langkah yang peneliti gunakan dalam menganalisa data adalah teknik analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman yaitu reduksi data, penyajian data verifikasi data adapun tahapan-tahapan yang ditempuh sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Data yang sudah didapat harus segera direduksi agar tidak terlalu bertumpuk serta agar memudahkan dalam menyimpannya. Reduksi merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menonjolkan hal-hal yang penting, menggolongkan atau mengarahkan, membuang data yang tidak dibutuhkan dan mengorganisasi data agar lebih sistematis sehingga dapat dibuat suatu kesimpulan yang lebih bermakna. Data yang telah direduksikan dapat memberikan suatu yang lebih tajam tentang hasil pengamatan.

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan, perhatian, pengabstrasian, pentransformasian data kasar dari lapangan. Proses ini dilakukan selama penelitian dilakukan dari awal sampai akhir penelitian.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan proses pemberian kesimpulan informasi yang telah disusun, dimana memungkinkan untuk penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data merupakan gambaran secara keseluruhan dari sekelompok data yang diperoleh agar mudah dibaca secara menyeluruh. Dengan adanya penyajian data, maka peneliti dapat memahami apa yang akan peneliti lakukan dalam penelitian.

3. Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan adalah suatu proses terpenting dan terakhir yang dilakukan dalam suatu penelitian untuk mendapatkan sebuah kesimpulan yang dapat diuji kebenarannya berdasarkan penyajian data yang diperoleh dari informasi yang sudah dilakukan terhadap obyek penelitian di lapangan (Sugiono, 2016: 405).

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Adapun teknik penjaminan keabsahan data dalam penelitian ini penulis gunakan adalah triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu (Sugiono, 2014: 273). Triangulasi dalam penelitian ini penulis gunakan dalam bentuk penguatan pada penelitian ini, yang mana penulis melakukan wawancara dengan pimpinan, ketua Yayasan Perguruan Thawalib Padang Panjang dan semua kepala sekolah di Perguruan Thawalib Padang Panjang.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perguruan Thawalib Padang Panjang

1. Sejarah Berdirinya Perguruan Thawalib Padang Panjang

Perguruan Thawalib Padang Panjang berawal dari pengajian berbasis halaqah di surau jembatan besi, yang sudah ada sebelum 1900. Pengajian ini awalnya dipimpin oleh syeh Abdul Ahmad pada 1911, Abdullah Ahmad dipimpin oleh Dr. H. Abdul Kharim, seorang ulama besar yang baru pulang belajar dari Mekkah atau yang disebut Alm. Buya Hamka. Ia mengubah belajar dari halaqah menjadi klasikal. Pada 1926 dibawah pimpinan tuanku mudo Abdul Hamid Hakim, dibangun lokal belajar di jalan Lubuak Mata Kucing atau yang sekarang di Kampus Thawalib Putra sekarang.

Sejak 1959, Perguruan Thawalib Padang Panjang H. Mawardy Muhammad. Pada 1974 membuka perguruan tinggi Fakultas dakwah dan publistik, fakultas syariah wal qanun bersama dengan Prof. Dr. KH. Zainal Abidin Ahmad, setelah itu perguruan thawalib dipimpin oleh murid-murid H. Mawardy Muhammad, Lc, Prof. Dr. Sirajuddin Zar, Prof. Dr. H. Tamrin Kamal, MS, dan firdaus Tamin. BA.(www.thawalibpadangpanjang.sch.id diunduh pada 11 Desember 2020).

2. Visi dan Misi Perguruan Thawalib Padang Panjang

a. Visi Yayasan Thawalib Padang Panjang

Visi Yayasan Thawalib Padang Panjang adalah: Perguruan Thawalib Padang Panjang yang unggul dalam ber-tafaqquh fi al-din pada tahun 2030.

b. Misi Yayasan Thawalib Padang Panjang

Misi Yayasan Thawalib adalah:

- 1) Mempersiapkan santri dan lulusan yang beriman, bertaqwa, dan memiliki kompetensi dalam ilmu-ilmu agama dan umum dengan sebaik-baiknya, serta mempunyai kemampuan untuk bersaing masuk ke perguruan tinggi dalam dan luar negeri.

- 2) Mengembangkan studi-studi naskah Islam klasik dan modern sesuai dengan kebutuhan.
- 3) Mengembangkan kerjasama dengan berbagai pihak baik dalam maupun luar negeri.
- 4) Memantapkan landasan moral dan akhlak al-karimah dalam kehidupan santri, guru, dan seluruh civitas akademika.
- 5) Memberikan pembinaan SDM yang berkualitas bagi kemajuan dan masa depan bangsa dan agama.

3. Tata Nilai

Tata Nilai Perguruan Thawalib adalah:

- a. Perguruan Thawalib Padang Panjang dalam mewujudkan visi-misi tersebut, didukung dengan nilai-nilai dasar dan prinsip dasar yang kokoh. Nilai-nilai dasar dan prinsip dasar merupakan arah dan pedoman bagi sikap dan perilaku seluruh komponen dalam melaksanakan aktivitasnya.
- b. Nilai-nilai dasar dan prinsip dasar Perguruan Thawalib Padang Panjang sebagai milik umat berbasas Islam, bersumber pada al-Quran dan al-Sunnah, dengan tujuan mencetak kader-kader ulama yang tafaqquh fi al-din. Perguruan Thawalib Padang Panjang dalam mewujudkan visi, melaksanakan misi dan mencapai tujuan secara berkelanjutan, membutuhkan basis nilai yang kuat segenap komponen.
- c. Nilai-nilai dasar sebagai rujukan dalam pengembangan Perguruan Thawalib Padang Panjang adalah:
 - 1) Keyakinan berbasis tauhid yang bersumber pada ajaran al Qur'an dan al-Sunnah, yang membentuk keshalehan dalam kehidupan.
 - 2) Ketaatan beribadah (senantiasa menjalankan ibadah mahdhah, baik yang wajib maupun yang sunnat/tathawwu', sesuai tuntunan Rasulullah), yang tahsinah (kemanfaatan atau fungsi) dari ibadah itu terpancar dalam kehidupan sehari-hari.
 - 3) Keikhlasan (melakukan sesuatu semata-mata karena Allah SWT) dalam hidup dan berjuang menegakkan ajaran Islam.

- 4) Shiddiq (jujur dan dapat dipercaya) dalam hati, kata dan tindakan.
- 5) Amanah (komitmen dan tanggung jawab moral yang tinggi) dalam mengemban tugas institusi dan dapat dipercaya.
- 6) Fathanah (kecerdasan pikiran sebagai Ulil Albab) dalam berpikir, berwawasan, dan menghasilkan karya pemikiran.
- 7) Tabligh (menyampaikan kebaikan kepada orang lain, komunikatif dan terampil membangun jaringan/networking).
- 8) Kerjasama dengan memelihara sikap kritis.
- 9) Tajdid dan inovasi (pembaruan dan berpikiran maju) dalam mengembangkan kehidupan.
- 10) Istiqamah (konsisten) dalam lisan, pikiran, dan tindakan.
- 11) Etos belajar (semangat dan kemauan keras) untuk selalu mengembangkan diri, mencari dan memperkaya ilmu, serta mengamalkan ilmu pengetahuan dalam kehidupan.
- 12) Moderat (arif dan mengambil posisi di tengah) dalam bersikap, berpikiran, dan bertindak.
- 13) Keteladanan (menjadi uswah hasanah/teladan yang baik) dalam seluruh sikap dan tindakan.

4. Prinsip dasar Perguruan Thawalib Padang Panjang

Seluruh komponen Perguruan Thawalib Padang Panjang dalam melaksanakan aktivitas selalu berprinsip kepada sumber ajaran Islam yaitu: Al-Qur'an dan As-Sunnah. Prinsip hidup serta kesadaran imani berupa tauhid yang tercermin dalam sifat Shiddiq, Amanah, Tabligh, dan Fathanah sehingga terlihat dalam perilaku kehidupan sehari-hari dalam menjalani kehidupan dengan benar-benar menjadi mukmin, muslim, muttaqin dan muhsin yang paripurna. Prinsip pengelolaan Perguruan Thawalib Padang Panjang selalu mengedepankan profesionalisme.

5. Tujuan dan sasaran strategik

- a. Tujuan strategik Tahun 2021-2030

Tujuan strategik yang hendak dicapai adalah untuk menghasilkan santri yang berkualifikasi sebagai berikut:

- 1) Berakhlak mulia, berkualitas, dan mandiri, serta beramal menuju terwujudnya masyarakat yang diridhai oleh Allah SWT.
- 2) Memajukan dan mengembangkan ilmu-ilmu keislaman klasik dan modern untuk mewujudkan kader-kader ulama yang cendekia.
- 3) Melakukan inovasi dan pengembangan sekolah agar menjadi tempat yang nyaman untuk belajar dan mengajar.
- 4) Mengaktifkan peran santri dan guru serta civitas akademika dengan melakukan pencerahan (dakwah Islamiyah), dalam rangka pengabdian masyarakat dan pengembangan lingkungan yang agamis.
- 5) Sasaran Strategik

Sasaran strategik sebagai berikut:

- a) Menyiapkan sarana dan prasarana di Perguruan Thawalib Padang Panjang sebagai pusat pengembangan ilmu-ilmu keislaman klasik dan modern di Pulau Sumatera.
- b) Menjadikan semua jenjang pendidikan terakreditasi A pada tahun 2026.
- c) Jumlah siswa terseleksi 2.000 orang pada tahun 2030.
- d) Menjadi lembaga pendidikan Islam aktif berbahasa Arab dan Inggris pada tahun 2030.

6. Target Pendidikan

- a. Target lulusan Thawalib Padang Panjang adalah berakhlakul karimah, baik dalam beribadah, menguasai bahasa Arab/Inggris, hafal al-Quran, mampu menguasai ilmu-ilmu ke-Islaman dan siap bersaing dalam dunia pendidikan.
- b. Target kelulusan unit sekolah adalah :
 - 1) Lulusan tingkat pendidikan PAUD-RAA Thawalib adalah memiliki kemampuan membaca al-Quran, pandai baca tulis, belajar ibadah dan berakhlak yang baik.

- 2) Tingkat MIUT Thawalib adalah memiliki kemampuan dalam hafal al-Quran minimal 1 juz, nilai indeks tertinggi di Padang Panjang, memiliki akhlak yang baik dan ibadah serta mengenal bahasa asing.
- 3) Lulusan tingkat pendidikan MTs adalah memiliki kemampuan dalam hafal al-Quran minimal 4 Juz, nilai akademik tertinggi di Padang Panjang, memiliki akhlak dan ibadah yang baik, bisa membaca kitab dan menguasai bahasa Arab dan Inggris.
- 4) Lulusan Madrasah Aliyah atau Kuliyyatul Ulum El-Islamiyah (KUI adalah memiliki akhlak dan ibadah yang baik, kemampuan hafal al-Quran minimal 7 Juz, mampu membaca kitab, menguasai bahasa Arab dan Inggris serta memiliki jiwa siap bersaing memasuki perguruan tinggi negeri dalam dan luar negeri.

7. Kurikulum Pendidikan

Kurikulum pendidikan yang diterapkan dalam pendidikan di lingkungan Perguruan Thawalib adalah:

- a. Jenjang pendidikan Thawalib dan Kuliyyatul Ulum El Islamiyah (KUI) menggunakan kurikulum berdasarkan kitab-kitab yang telah menjadi buku mata pelajaran dan menjadi ciri khas Perguruan Thawalib dengan penambahan pengetahuan umum dengan presentase bobot pengajaran 70 % pelajaran Thawalib dan 30% pengetahuan umum (kurikulum madrasah).
- b. Jenjang pendidikan MIUT Thawalib menerapkan kurikulum madrasah ibtidaiyah dengan bercirikan keunggulan dalam ke-Islaman.
- c. Jenjang pendidikan PAUD-RAA Thawalib menerapkan kurikulum madrasah Raudhatul Athfal (RA) unggul yang bercirikan keislaman.
- d. Jenjang Pendidikan

Jenjang pendidikan yang berlaku dan dilaksanakan adalah:

- 1) Untuk tingkat pendidikan Thawalib dengan lama pendidikan 3 tahun.
- 2) Untuk tingkat pendidikan KUI dengan lama pendidikan 3 tahun.
- 3) Jenjang pendidikan RAA Thawalib dengan lama pendidikan 2 tahun.

- 4) Jenjang pendidikan MIUT Thawalib dengan lama pendidikan 6 tahun.
(www.thawalibpadangpanjang.sch.id diunduh pada 11 Desember 2020).

8. Logo Perguruan Thawalib Padang Panjang



Gambar 4.1

Logo Perguruan Thawalib Padang Panjang

9. Struktur Perguruan Thawalib Padang Panjang

Tabel 4.1

Dewan Pembina Yayasan Thawalib

No	Nama	Jabatan
1	Drs. H. Guspari Gaus, M.Si	Ketua Dewan Pembina
2	Dr. Efrinaldi, M.Ag	Sekretaris Dewan Pembina
3	Prof. Dr. Amir Syarifuddin	Anggota Dewan Pembina
4	Drs. H. Abbas Arif	Anggota Dewan Pembina
5	Dr. Muchlis Bahar, Lc, MA	Anggota Dewan Pembina
6	Dr. H. Rizal Fahlefi, S.Ag., M.S.I	Anggota Dewan Pembina
7	Hj. Rusyda Mawardi	Anggota Dewan Pembina

Tabel 4.2

Dewan pengurus Thawalib

No	Nama	Jabatan
1	Abrar, M.Ag	Ketua Umum

2	Irwan natsir, S.Sos, M.Ap	Sekretaris umum
3	H.Ali Usman Syuib,SE	Ketua
4	Dr.Syaiful Amin	Ketua
5	H. Fauzan	Bendahara
6	Murefli,SE	Wakil Bendahara
7	Fahmi, S.Th.I,MA	Wakil Sekretaris

Tabel 4.3

Dewan Pengawas Yayasan Thawalib

No	Nama	Jabatan
1	Prof. Dr.Zainul Daulay, SH,MH	Ketua
2	Afriandi Sikumbang, SH,MH	Sekretaris
3	Rahmat Wartita,SH	Anggota Dewan Pengawas
4	Drs. Syaifunir Husen	Anggota Dewan Pengawas
5	Kombes Pol(Purn) Busri Zen	Anggota Dewan pengawas

Tabel 4.4

Nama Kepala Sekolah dan Pembina/Guru

Perguruan Thawalib Padang Panjang putra/putri

No	Nama	Jabatan
1	Ermansyah,S. Sos.I.,M.Si	Kepala Sekolah MAS-KUI Putra
2	Artati,BA	Kepala Sekolah MAS-KUI putri
3	Putri Dewi,Lc	Kepala Sekolah MTsS Putri
4	Chandra Yuhendri,S.Pd.I	Kepala Sekolah MTsS Putra
5	Dahyar,S.Pd	Kepala Sekolah MIUT
6	Ernita,S.Pd.I	Kepala Sekolah PAUD-RAA
7	H. Ajisman	Wakil Kepala Sekolah MAS-KUI Putra
8	Ririn Hidayati,S.Pd	Wakil Kepala Sekolah MAS-KUI putri
9	Gita Ria Farlina,M.Pd	Wakil kepala sekolah MTsS Putri
10	Nofrimel,S.Pd.I	Wakil kepala sekolah MTsS Putra
11	Yulfia Darma, S.Pd	Wakil kepala sekolah bidang kurikulum
12	Nilawaty,S.Pd.I	Wakil kepala sekolah bidang kesiswaan MIUT

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan dengan melakukan wawancara dengan Pimpinan, Ketua Yayasan dan semua kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang diperoleh Sebagai Berikut:

1. Persepsi pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap operasional bank syariah.

Berikut Merupakan Petikan Hasil Wawancara penulis terhadap bagaimana persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap operasional bank Syariah.

- a. Hukum Bunga Bank Konvensional

Dr. H. Zulkarnaini, M.Ag selaku pimpinan Perguruan Thawalib Padang Panjang memberi tanggapan: Selama ini hukum bunga bank konvensional masih dipandang sebelah mata oleh masyarakat muslim, bank syariah juga masih ber“bau-bau” konvensional karena dalam prakteknya sama saja dengan bank konvensional (Zulkarnaini, Wawancara,18 Januari 2021).

Abrar, M.Ag selaku ketua yayasan Perguruan Thawalib Padang Panjang memberi tanggapan: Secara konsep bisa saja sudah mengikuti perspektif syariah yang diajarkan oleh fiqih dan ilmu-ilmu ekonomi Syariah, tetapi dalam penerapannya, bisa berbeda dengan konsepnya. Seperti produk murabahah dalam transaksinya menggunakan konsep syariah tetapi dalam penerapannya sama saja dengan peminjaman di bank konvensional atau mudharabah (Abrar, wawancara 12 Januari 2021).

Tanggapan yang hampir sama juga disampaikan oleh semua kepala sekolah di perguruan Thawalib Padang Panjang Ermansyah, S.Sos.I., M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra, Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri, Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri, Chandra Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra, Dahyar, S.Pd selaku kepala sekolah MIUT Thawalib, dan Ernita, S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA mengatakan sebagai berikut: Hukum bunga bank

konvensional masih ada diterapkan dalam bank syariah (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

b. Tata Asas Syariah Pada Bank Syariah

Dr. Zulkarnaini. M.Ag mengenai Tata Asas syariah pada bank syariah Dr. Zulkarnaini. M.Ag memberi tanggapan sebagai berikut: Asas nya hanya memiliki sedikit perbedaan dengan bank konvensional karena masih ada asas yang prakteknya hampir mirip dengan bank konvensional dimana asas yang hampir mirip itu adalah asas keadilan dan asas saling menguntungkan, Pada asas keadilan dan menguntungkan dibank syariah belum ada terlihat kedua asas tersebut dalam hal pembagian nisbah antara bank dengan nasabah. (Zulkarnaini, Wawancara, 18 Januari 2021).

Tanggapan yang sama juga diungkapkan oleh Abrar. M.Ag selaku Ketua Yayasan Perguruan Thawalib Padang Panjang berkaitan dengan tata asas bank syariah beliau mengatakan Asas bank syariah sama dengan bank konvensional dalam hal nisbah keuntungan (Abrar, wawancara, 12 Januari 2021).

Tanggapan yang hampir sama juga disampaikan oleh semua kepala sekolah di perguruan Thawalib Padang Panjang Ermansyah, S.Sos.I., M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra, Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri, Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri, Chandra Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra, Dahyar, S.Pd selaku kepala sekolah MIUT Thawalib, dan Ernita, S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA mengatakan sebagai berikut: Asas Syariah pada bank syariah masih belum terlihat penerapannya (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Operasional Bank Syariah itu masih menganggap bahwa bank syariah dan

konvensional sama saja, masih ber “bau-bau” bunga/riba dalam operasionalnya.

2. Persepsi pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap pelayanan pada bank syariah

Berikut merupakan petikan hasil wawancara penulis terhadap Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang mengenai persepsi mereka terhadap pelayanan bank Syariah.

Dr. Zulkarnaini. M.Ag memberikan tanggapannya dalam pelayanan pada bank syariah apa sudah menyenangkan, memudahkan dan menguntungkan jika dikaitkan profesi beliau sebagai Pimpinan Perguruan Thawalib Padang Panjang yang Dr. Zulkarnaini. M.Ag mengatakan: Pelayanan pada bank syariah harus diperbaiki seperti prosedurnya yang lama, karena kalau menyenangkan sudah dalam hal komunikatif dengan nasabahnya, tetapi untuk memudahkan dan menguntungkan belum karena dalam murabahah bank syariah belum memudahkan karena harus melalui prosedur yang panjang dan sangat merugikan dalam hal waktu (Zulkarnaini, wawancara, 18 Januari 2021).

Tanggapan yang hampir sama juga disampaikan oleh Ermansyah, S.Sos.I. M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Abrar, M. Ag memebrikan tanggapan dalam pelayanan pada bank Syariah jika dikaitkan dengan profesi beliau sebagai Ketua Yayasan serta dosen disalah satu perguruan tinggi negeri di Kota Padang beliau mengatakan : beliau setuju dengan keberadaan bank syariah dengan semua produk yang dimilikinya, meskipun masih memiliki kekurangan-kekurangan dalam melakukan transaksi syariah dan masih ada transaksi di bank konvensional karena masih membutuhkan transaksi dibank konvensional karena menurut beliau lebih memudahkan karena prosesnya yang gampang dan praktis (Abrar, wawancara, 12 Januari 2021).

Tanggapan yang sama juga disampaikan oleh Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri, Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri, Chandra Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra, dan Ernita, S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Sedangkan tanggapan yang berbeda disampaikan oleh Dahyar S.Pd yang mengatakan: kalau layanan dibank syariah belum menyenangkan dalam hal komunikatif antara karyawan dengan nasabah karena beliau pernah mendapatkan perlakuan yang kurang baik dari salah satu karyawan bank syariah dan juga belum menguntungkan dan memudahkan dalam hal prosedur pelayanannya. (Dahyar, wawancara, 01 April 2021).

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap layanan Bank Syariah itu cukup bervariasi ada yang menganggap bahwa bank syariah belum memudahkan dan menguntungkan dalam hal prosedur dan ada juga yang menganggap bahwa layanan bank syariah sudah menyenangkan dalam hal komunikatif antara karyawan dan nasabah.

3. Persepsi pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap strategi pemasaran pada bank syariah

Berikut merupakan petikan hasil wawancara penulis terhadap Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang mengenai persepsi mereka terhadap strategi pemasaran bank Syariah.

a. Product (*produk*)

Peneliti menanyakan bagaimana strategi pemasaran produk bank syariah kepada masyarakat.

Dr. Zulkarnaini M.Ag memberikan tanggapan sebagai berikut: Dalam strategi pemasaran produk pada konsumennya masih kurang kebanyakan konsumen bank syariah adalah masyarakat umum dimana masyarakat hanya tahu sedikit informasi mengenai bank syariah misalnya perbedaan

bank syariah dan konvensional itu hanya satu haram dan satu lagi halal serta kebanyakan masyarakat menyamakan antara bunga dan bagi hasil hal ini disebabkan bank syariah masih kurang sosialisasi kepada masyarakat (Zulkarnaini, wawancara, 18 Januari 2021).

Tanggapan yang sama juga dikatakan oleh semua kepala sekolah di perguruan Thawalib Padang Panjang Ermansyah, S.Sos.I., M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra, Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri, Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri, Chandra Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra, Dahyar, S.Pd selaku kepala sekolah MIUT Thawalib dan Ernita, S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Abrar.M.Ag memberikan tanggapan sebagai berikut: Dalam strategi pemasaran masih kurang pada konsumennya, dimana bank syariah masih kurang proaktif dalam memasarkan produknya misalnya disini pihak yayasan yang menawarkan kerjasama dengan pihak bank syariah Kota Padang Panjang, Bukittinggi dan Padang seharusnya disini pihak bank syariah yang menawarkan kerjasama, ini malah sebaliknya (Abrar, wawancara, 12 Januari 2021).

b. *Price* (harga)

Ketika peneliti menanyakan lebih lanjut pada para narasumber mengenai strategi pemasaran bank syariah dalam hal biaya administrasi dimana Dr. Zulkarnaini M.Ag memberikan tanggapan sebagai berikut: Sudah murah dalam hal biaya administrasi perbulan dibandingkan dengan bank konvensional (Zulkarnaini, wawancara, 18 Januari 2021).

Tanggapan yang sama juga dikatakan oleh Ermansyah, S.Sos.I., M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra, Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri dan Ernita, S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Dengan pertanyaan yang sama kepada Abrar.M.Ag memberikan tanggapan sebagai berikut: Kalau biaya administrasi belum tahu biaya administrasi nya berapa dan biaya apa saja yang meraka minta karena belum banyak melakukan transaksi dibank syariah dan yayasan juga belum ada melakukan kerjasama dengan bank syariah (Abrar, wawancara, 12 Januari 2021).

Tanggapan yang sama juga dikatakan oleh Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri dan Chandra Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Pendapat yang berbeda dikatakan oleh Dahyar, S.Pd selaku kepala sekolah MIUT Thawalib dimana beliau memeberi tanggapan: biaya administrasi di bank syariah dan konvensional hanya beda tipis (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Kembali peneliti menayakan mengenai bagaimana strategi pemasaran bank syariah dari segi penyimpanan dana (tabungan) apakah bank syariah lebih menguntungkan. Dr. Zulkarnaini. M.Ag memberikan tanggapan sebagai berikut: Sudah lebih menguntungkan dari pada bank konvensional karena biaya administrasinya hanya sedikit dipotong tiap bulan (Zulkarnaini, wawancara, 18 Januari 2021).

Abrar. M.Ag memberikan tanggapan sebagai berikut: Sudah menguntungkan dari segi finansial, dan hampir sama saja, hanya metode dan prosedurnya yang berbeda, ada kesannya menguntungkan dan ada yang tidak, ada yang mudah dan juga ada yang sulit (Abrar, wawancara, 12 Januari 2021).

Tanggapan yang sama juga dikatakan oleh semua kepala sekolah di perguruan Thawalib Padang Panjang Ermansyah, S.Sos.I., M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra, Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri, Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri, Chandra

Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra, Dahyar, S.Pd selaku kepala sekolah MIUT Thawalib dan Ernita, S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Kembali peneliti menanyakan bagaimana strategi pemasaran bank syariah dari segi penyaluran dana (pembiayaan) apakah sudah menguntungkan.

Dr. Zulkarnaini. M.Ag. memberikan tanggapan sebagai berikut: Karena bank syariah tidak melilit, kalau bank konvensional kan melilit, pada bank syariah marginnya bisa berkurang sedangkan pada bank konvensional apabila kita melakukan tunggakan waktu pelunasan hutang kita bertambah dan jumlah uang yang kita kembalikan bertambah juga (Zulkarnaini,wawancara, 18 Januari 2021).

Tanggapan yang sama juga dikatakan oleh Ermansyah, S.Sos.I., M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra , Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri dan Ernita, S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Abrar.M.Ag memberikan tanggapan sebagai berikut: Berdasarkan pengalaman dua-duanya sama saja lebih banyak merugikan dibandingkan menguntungkan, karena bank syariah hanya dibalut dengan kata halal tetapi dari segi prakteknya mirip dengan bank konvensional (Abrar, wawancara, 12 Januari 2021).

Pendapat yang sama juga dikatakan oleh Chandra Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra, dan Dahyar, S.Pd selaku kepala sekolah MIUT Thawalib (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri memerikan tanggapan: tidak tahu apa sudah menguntungkan, karena tidak pernah

melakukan pembiayaan (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

c. *Place* (Tempat)

Ketika peneliti menanyakan lebih lanjut pada para narasumber mengenai penempatan Tempat bank syariah.

Dr. Zulkarnaini M.Ag selaku pemimpin Perguruan Thawalib Padang Panjang memberikan tanggapan kalau tempat lembaga menurut beliau sudah mudah dijangkau tetapi dalam hal penempatan ATM dari bank syariah masih sulit berbeda dengan konvensional yang penempatan ATM nya sudah banyak ditempat perbelanjaan (Zulkarnaini, wawancara, 18 Januari 2021).

Tanggapan yang sama dikatakan oleh Abrar.M.Ag selaku ketua Yayasan Perguruan Thawalib Padang Panjang (Abrar, wawancara, 12 Januari 2021).

Tanggapan yang sama juga dikatakan oleh semua kepala sekolah di perguruan Thawalib Padang Panjang Ermansyah, S.Sos.I., M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra, Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri, Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri, Chandra Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra, Dahyar, S.Pd selaku kepala sekolah MIUT Thawalib dan Ernita,S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

d. *Promotion* (promosi)

Ketika peneliti menanyakan lebih lanjut pada para narasumber mengenai Promosi bank syariah kepada masyarakat.

Dr. Zulkarnaini M.Ag selaku pemimpin Perguruan Thawalib Padang Panjang memberikan tanggapan sebagai berikut: kalau promosi kepada masyarakat masih kurang dan belum menjangkau banyak lini (Zulkarnaini, wawancara, 18 Januari 2021).

Tanggapan yang sama dikatakan oleh Abrar.M.Ag selaku ketua Yayasan Perguruan Thawalib Padang Panjang (Abrar, wawancara, 12 Januari 2021).

Tanggapan yang sama juga dikatakan oleh semua kepala sekolah di perguruan Thawalib Padang Panjang Ermansyah, S.Sos.I., M.Si selaku kepala sekolah MAS-KUI Putra, Artati, BA selaku kepala sekolah MAS-KUI Putri, Putri Dewi, Lc selaku kepala sekolah MTsS Putri, Chandra Yuheri, S.Pd.I selaku kepala sekolah MTsS Putra, Dahyar, S.Pd selaku kepala sekolah MIUT Thawalib dan Ernita, S.Pd.I selaku kepala sekolah PAUD RAA (Kepala sekolah Perguruan Thawalib Padang Panjang, wawancara, 01 April 2021).

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap strategi pemasaran Bank Syariah itu cukup bervariasi ada yang menganggap bahwa bank syariah belum menjangkau banyak lini, karena kurangnya sosialisasi pada masyarakat serta ada juga yang menganggap bahwa bank syariah kurang proaktif dalam memasarkan produknya.

Tabel 5.1
Penyederhanaan Data dari hasil wawancara

Responden	Masalah	Persepsi positif	Persepsi negatif
Responden I	I		Operasional pada bank syariah masih ada “bau-bau” bunga bank konvensional dan sangat sulit bagi bank syariah itu jauh dari riba.
Responden II	I		Dalam penerapan bank syariah bisa berbeda dengan konsep syariah seperti produk murabahah

			dan mudharabah
Responden III,IV,V, VI,VII,VIII	I		-----//-----
Responden I	I		Tata asas pada bank syariah hanya memiliki sedikit perbedaan dengan bank konvensional, dimana tata asas keadilan dan saling menguntungkan dibank syariah belum ada terlihat kedua tata asas tersebut dalam hal pembagian nisbah antara bank dengan nasabah.
Responden II, III,IV,V,VI, VII,VIII	I		-----//-----
Responden I	II	menyenangkan sudah dalam hal komunikatif dengan nasabahnya,	Pelayanan pada bank syariah harus diperbaiki seperti prosedurnya yang lama,
Responden III	II		----//-----
Responden II	II	Saya setuju dengan keberadaan bank syariah dengan semua produk yang dimiliki.	Masih memiliki kekurangan-kekurangan dalam melakukan transaksi syariah.
Responden IV,V,VI,VI I,VIII	II		----//-----
Responden I	III		Dalam strategi pemasaran produk pada konsumennya masih kurang

			kebanyakan konsumen bank syariah kan masyarakat jadi masyarakat hanya tahu sedikit informasi mengenai bank syariah
Responden III,IV, V, VI, VII,VIII	III		-----//-----
Responden II	III	Sudah murah dalam hal biaya administrasi perbulan dibandingkan bank konvensional.	Dalam strategi pemasaran masih kurang pada konsumennya, dimana bank syariah masih kurang proaktif dalam memasarkan produknya
Responden III, V, VIII	III	-----//-----	
Responden II	III		Belum tahu
Responden VI,V1	III		-----//-----
Responden VII	III		Biaya administrasinya beda tipis dengan konvensional
Responden I	III		konvensional karena biaya administrasinya hanya sedikit dipotong tiap bulan
Responden II	III		hanya metode dan prosedurnya yang berbeda, ada kesannya menguntungkan dan ada yang tidak, ada yang mudah dan juga ada yang sulit
Responden III,IV, V, VI, VII,VIII	III		-----//-----
Responden I	III	bank syariah tidak melilit, kalau bank konvensional kan melilit	

Responden III, V, VIII	III	----//---	
Responden II	III		Berdasarkan pengalaman dua-duanya sama saja lebih banyak merugikan dibandingkan menguntungkan, karena bank syariah hanya dibalut dengan kata halal tetapi dari segi prakteknya mirip dengan bank konvensional
Responden VI, VII	III		----//----
Responden IV	III		tidak tahu
Responden I	III	tempat lembaga menurut beliau sudah mudah dijangkau tetapi dalam	dalam hal penempatan ATM dari bank syariah masih sulit berbeda dengan konvensional yang penempatan ATM nya sudah banyak ditempat perbelanjaan
Responden II, III, IV, V, VI, VII, VIII	III	----//-----	-----//-----
Responden I	III		promosi kepada masyarakat masih kurang dan belum menjangkau banyak lini
Responden II, III, IV, V, VI, VII, VIII	III		----//-----

Dari tabel diatas, berdasarkan jawaban dari kedelapan narasumber, maka peneliti melihat bahwa jawaban-jawaban berupa persepsi negatif masih lebih banyak dari pada persepsi positif, dimana persepsi negatif muncul 25 kali sedangkan persepsi positif muncul 8 kali. Namun demikian, ditinjau dari persepsi yang bersifat prinsipil dan tidak prinsipil maka secara prinsip kedelapan responden tidak keberatan dan bahkan ada keinginan untuk bertransaksi dengan bank syariah. Sedangkan untuk hal-hal yang kurang prinsip dan masih dalam tataran *debatable* (dapat diperdebatkan) terdapat beberapa hal yang harus diperbaiki oleh bank syariah, yaitu:

1. Aspek ketaatan syariah yang perlu diperbaiki karena dianggap masih "berbau" riba oleh kedelapan responden.
2. Persepsi terhadap sosialisasi yang masih kurang
3. Kurang proaktifnya bank syariah dalam memasarkan produknya

C. Pembahasan

Dari pernyataan kedelapan narasumber diatas maka dapat diketahui bahwa persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang panjang terhadap bank syariah merupakan jenis persepsi terhadap objek lingkungan fisik. Seperti yang dikemukakan oleh Dedy Mulyana dalam bukunya Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar (2001:171) yang menjelaskan pada dasarnya jenis persepsi manusia terbagi menjadi dua yakni persepsi terhadap objek lingkungan fisik dan persepsi terhadap manusia atau persepsi sosial. Persepsi tiap orang dalam menilai suatu objek ataupun lingkungan fisik tidak selalu sama.

Terkadang dalam mempersepsikan lingkungan fisik seseorang dapat melakukan kekeliruan, sebab terkadang indera seseorang menipu diri orang tersebut. Hal tersebut bisa disebabkan karena latar belakang pengalaman yang berbeda antara seseorang dengan orang lain, budaya yang berbeda, ataupun suasana psikologis yang berbeda juga dapat membuat perbedaan seseorang dengan orang lain dalam mempersepsikan suatu objek tertentu.

Misalnya saja pernyataan yang diberikan oleh narasumber pertama (Zulkarnaini) dan narasumber ketiga sampai kedelapan yang mengatakan sistem

operasional dibank syariah belum sesuai dengan syariah dan masih ber “baubau” konvensional berdasarkan pengalaman beliau hal yang hampir sama di katakana narasumber kedua (Abrar) yang mengatakan bank syariah masih belum sesuai antara teori dan prakteknya. Hal tersebut mengaplikasikan teori yang diungkapkan oleh Mulyana dalam bukunya Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar (2001:191) yang menyatakan bahwa dari semua pengaruh yang ada dalam persepsi seseorang. Kecenderungan seseorang dalam mempersepsikan suatu rangsangan atau kejadian berdasarkan latar belakang pengalamannya.

Selanjutnya pernyataan yang diberikan oleh narasumber pertama (Zulkarnaini) yang mempersepsikan pelayanan pada bank syariah sudah menyenangkan dalam hal komunikatif dengan nasabah namun belum memudahkan dan menguntungkan dalam prosedurnya karena pengalaman beliau dalam melakukan transaksi dibank syariah selama ini, hal yang sama juga dikatakan oleh narasumber tiga (Ermansyah), keempat (Artati), kelima(Putri Dewi), keenam(Chandra Yuheri), ketujuh(Dahyar), dan kedelapan(Ernita).

Pernyataan yang diberikan oleh narasumber kedua (Abrar) terhadap pelayanan pada bank syariah masih belum menyenangkan, memudahkan dan menguntungkan dalam hal pembiayaan . Hal tersebut mengaplikasikan teori yang diungkapkan oleh Tubbs dan Moss dalam bukunya Human Communication (2003:39-40) yang menjelaskan bahwa komponen persepsi terdiri dari seleksi atau selektif. Persepsi yang muncul dari narasumber pertama, kedua sampai narasumber kedelapan merupakan suatu proses aktif dimana setiap orang memperhatikan, mengorganisasikan, dan menafsirkan semua pengalamannya secara selektif.

Selanjutnya pernyataan narasumber pertama terhadap strategi pemasaran bank syariah beliau mengatakan masih kurang dan belum menjangkau banyak lini dalam dalam hal promosi kepada masyarakat sedangkan narasumber kedua sampai kedelapan juga mengatakan hal yang sama. Dari pernyataan kedelapan narasumber diatas maka dapat diketahui bahwa persepsi pengelola perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap bank syariah merupakan jenis persepsi

terhadap objek lingkungan fisik. Seperti yang dikemukakan oleh Dedy Mulyana dalam bukunya Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar (2001:171) yang menjelaskan pada dasarnya jenis persepsi manusia terbagi menjadi dua yakni persepsi terhadap objek lingkungan fisik dan persepsi terhadap manusia atau persepsi sosial. Persepsi tiap orang dalam menilai suatu objek ataupun lingkungan fisik tidak selalu sama. Terkadang dalam mempersepsikan lingkungan fisik seseorang dapat melakukan kekeliruan, sebab terkadang indera seseorang menipu diri orang tersebut.

Sedangkan dilihat dari bentuk persepsi Pengelola perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap bank syariah merupakan bentuk persepsi negatif hal tersebut dibuktikan dengan adanya persepsi negatif muncul 25 kali sedangkan persepsi positif muncul 8 kali dari jawaban-jawaban kedua responden berdasarkan tabel 5.1 penyederhanaan hasil wawancara diatas, dimana bentuk persepsi ada dua yakni persepsi positif dan persepsi negatif (Slameto, 2010: 103-105). Persepsi positif adalah persepsi atau pandangan terhadap suatu objek dan menuju suatu keadaan dimana subjek yang mempersepsikan cenderung menerima objek yang ditangkap karena sesuai dengan pribadinya dan Persepsi negatif yaitu persepsi atau pandangan terhadap suatu objek dan menuju suatu keadaan dimana subjek yang mempersepsikan cenderung menolak objek yang ditangkap karena tidak sesuai dengan pribadinya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis dalam pembahasan skripsi diatas, dapat ditarik kesimpulan yaitu:

1. Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Operasional Bank Syariah itu masih menganggap bahwa bank syariah dan konvensional sama saja dan masih ber “bau-bau” bunga/riba dalam operasionalnya.
2. Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap layanan Bank Syariah itu cukup bervariasi ada yang menganggap bahwa bank syariah belum memudahkan dan menguntungkan dalam hal prosedur dan ada juga yang menganggap bahwa layanan bank syariah sudah menyenangkan dalam hal komunikatif antara karyawan dan nasabah.
3. Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap strategi pemasaran Bank Syariah itu cukup bervariasi ada yang menganggap bahwa bank syariah belum menjangkau banyak lini, karena kurangnya sosialisasi pada masyarakat serta ada juga yang menganggap bahwa bank syariah kurang proaktif dalam memasarkan produknya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah di uraikan di atas maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah agar memberikan informasi serta sosialisasi tentang Bank Syariah kepada masyarakat, meningkatkan kualitas dan menjalankan operasional sesuai dengan Syariah, bagi pekerja ataupun karyawan-karyawan tetap menjalankan SOP dalam menjalankan tugas serta harus mengetahui tentang hukum-hukum Syariah.

2. Bagi pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang penulis menyarankan agar segera beralih melakukan transaksi dengan bank syariah karena didalam Al-Qur'an Allah sudah jelas-jelas mengharamkan riba.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian serupa di sekolah-sekolah Islam atau Pondok Pesantren dan Lembaga Islam lainnya penulis mengharapkan agar menambahkan persepsi-persepsi lain yang dianggap baik agar mempengaruhi banyak sekolah Islam atau pesantren dan Lembaga Islam lainnya yang tertarik bekerja sama dengan bank syariah.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Buku Referensi

- Antonio, M. S. 2007. *Bank Syariah Dari Teori Ke Peraktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Basir, C. 2009. *Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah Dipengadilan Agama Dan Mahkamah Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Chatamarrasjid. 2008. *Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Fadmawati, E. 2015. *Profil Pesantren Mahasiswa*. Yogyakarta: Lkis Pelangi Aksara.
- Gitasaroso, M. 2017. *Syari'at Dan Tarekat Dalam Prespektif Jama'ah*. Pontianak: Iain Pontianak Press.
- Hendriyadi, S. 2015. *Metode Riset Kuantitaif*. Jakarta: Prenada Media Grup.
- Hermansyah. 2007. *Hkum Perbankan Nasional Indonesia* . Jakarta: Kencana.
- Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Kencana Prenada Group.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Jaenaldi, M. 2017. *Pradigma Baru Filsafad Pendidikan Islam*. Depok: Kencana.
- Jhon M. Invancevich, R. K. 2007. *Prilaku Dan Manajemen Organisasi* . Jakarta: Pt Gelora Aksara Pratama.
- Johan, T. S. 2018. *Perkembangan Ilmu Negara Dalam Peradaban Globalisasi Dunia*. Yogyakarta : Cv Budi Utama .
- Kompri. 2018. *Manajemen Dan Kepemimpinan Pondok Pesantren* . Jakarta : Kencana.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Mustofa, D. Z. N.D. Analisis Pondok Pesantren Terhadap Lembaga Keuangan Syariah
9.
- Pratisti, W. D. 2018. *Psikologi Eksperimen: Konsep Teori Dan Aplikasi*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Sugiono. 2016. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Suwito.2019. *Manajemen Mutu Pesantren : Studi Pada Pondok Pesantren Pembangunan "Miftahul Huda Bersertifikat Iso 9001:2008 Cigaru Sidareja Cilacap*. Yogyakarta: Cv Budi Utama.

Wangsawidjaja. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Kompas Gramedia Building.
Wiyono, S. 2005. *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syariah Berdasarkan Psak Dan Papsi*. Jakarta: Grasindo.

Yunaldi, W. 2007. *Potret Perbankan Syariah Di Indonesia* . Jakarta: Centralis.

Skripsi

Fauzhan (2011) *Kiprah Dakwah Firdaus Tamim BA Melalui Perguruan Thawalib Padang Panjag*. Skripsi. Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Dakwah dan Penyiaran Islam Universitas Negeri (UIN) Jakarta. Jakarta.

Herlina (2018) *Persepsi Masyarakat Pesantren Terhadap Bank Syariah (Studi Pada Santriwati Pesantren Modern Datok Sulaiman Kota Palopo)*. Skripsi. Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.Institut Agama Islam Negeri (Iain) Palopo: Palopo.

Andi Rizka Anggraini (2018) *Persepsi Kiai Nahdlatul Ulama Terhadap Bank Syariah (Studi Pada Kiai Nu Non Nasabah Bank Syariah)*. Skripsi.Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam .Universitas Islam Indonesia: Yogyakarta.

Kurniawan Ihsan Harahap (2018). *Pandangan Kyai Dan Pengelola Pondok Pesantren Terhadap Bank Syariah (Studi Pada Pondok Pesantren Al- Mubarak dan Pondok Pesantren Mambaul Ulum Dikota Jambi)*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan BisnisIslam. Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Thaha Saifuddin: Jambi.

Lilis Andriyani (2019) *Persepsi Guru Pondok Pesantren Annur Darunnajah 8 Tentang Bagi Hasil Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus pada Desa Cidokom, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor)*.Skripsi.Fakultas Agama Islam.Universitas Muhammadiyah: Jakarta.

Jurnal Ilmiah

Agus Marimin, A. H. (2015, Juli). Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 01, No. 2*, 81-82.

Hadi Suprpto Arifin, I. F. (2017, Juli). Factor Analysis That Effect University Student. *Jurnal Penelitian Komunikasi Dan Opini Publik, Vol. 21 No.1*.

Moh. Rifa'i. (2019). Manajemen Ekonomi Mandiri Pondok Pesantren Dalam. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan*, 3 (1) 2019. P: 30-44, 35-41.

Sehani. (2017). Analisis Persepsi Dan Preferensi Masyarakat Pesantren Terhadap Bank Syariah. *Jurnal Al-Iqtishad*, Volume I , 4.

Zainollah, M. D. (2018, Juli). Analisis Pondok Pesantren Terhadap Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pada Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong Probolinggo). *Jurnal Relasi*, Vol. Xiv, No.02, 63.

Situs Internet

www.thawalibpadang.sch.id

LAMPIRAN

DAFTAR WAWANCARA

JUDUL: PERSEPSI PENGELOLA PERGURUAN THAWALIB PADANG PANJANG TERHADAP BANK SYARIAH

1. Apakah bapak/ibu menggunakan rekening konvensional atau syariah pak/ibu?
2. Bagaimana pendapat/tanggapan bapak/ibu dalam hal strategi pemasaran produk bank syariah kepada masyarakat menurut bapak/ibu sudah baik?
3. Bagaimana pendapat/tanggapan bapak/ibu produk dalam bank syariah menurut bapak sudah murah dan bersaing dan menguntungkan pak/ibu?
4. Bagaimana pendapat/tanggapan bapak/ibu dalam biaya administrasi berbagai transaksi pada bank syariah sudah murah ?
5. Bagaimana pendapat/tanggapan bapak/ibu dalam hal layanan yang diberikan oleh bank syariah menyenangkan, memudahkan dan menguntungkan pak/ibu?
6. Bagaimana pendapat/tanggapan bapak/ibu dalam segi penyimpanan dana (tabungan) apakah bank syariah lebih menguntungkan pak/ibu?
7. Bagaimana pendapat/tanggapan bapak/ibu dalam hal segi pembiayaan (penyaluran dana) apakah bank syariah lebih menguntungkan pak/ibu?
8. Bagaimana pendapat /tanggapan bapak/ibu terhadap bank syariah apakah sudah benar-benar syariah pak/ibu?
9. Bagaimana pendapat/tanggapan bapak/ibu terhadap operasional bank syariah mengenai hukum bunga bank konvensional masih ada/tidak di dalam bank syariah pak/ibu?
10. Bagaimana pendapat/tanggapan bapak/ibu terhadap operasional bank syariah mengenai tata asas syariah sudah diterapkan/belum menurut bapak/ibu ?

**Surat Keterangan Asli dari Perguruan Thawalib Padang Panjang Sebagai Bukti
Telah Menyetujui Peneliti Melakukan Penelitian**



مؤسّسة الطّوالب
YAYASAN THAWALIB

Akte Notaris No. 41 Tahun 2019, SK. Mendikbud RI No. A/HU-0016061.AH.01.12, Tahun 2019
Jln. Abd. Hamid Hakim No. 12 Telp. (0752) 82459 Padang Panjang- Sumatera Barat
Email : yayasan.thawalib@gmail.com

Nomor : 289/TU/YT/Intern/I/2021
Lamp :
Perihal : **Surat Balasan Penelitian**

Padang Panjang, 18 Januari 2021

Kepada Yth.
Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat
IAIN Batusangkar

Assalamu'alaikum warahmatullahi Wabarakatuh.

Berdasarkan surat Nomor :B- 0001 /In.27/L.100/01/2021 tanggal 06 Januari 2021, perihal irin pengumpulan data penelitian di lingkungan Perguruan Thawalib Padang Panjang, maka bersama ini kami sampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat IAIN Batusangkar bahwa mahasiswa yang berketerangan di bawah ini :

Nama	: Nur Jannah
NIM	: 1730401101
Jurusan	: Perbankan Syari'ah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Penelitian	: Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang terhadap Bank Syari'ah

Telah melakukan pengumpulan data untuk proses penelitian di Perguruan Thawalib Padang Panjang.

Demikian surat ini disampaikan, agar dapat dipergunakan sebagaimana semestinya. Atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pimpinan Perguruan Thawalib,

Dr. Zulkarnaini, M. Ag.

Brosur Pendaftaran Masuk ke Perguruan Thawalib Padang Panjang

PENDAFTARAN ONLINE

Pendaftaran untuk calon santri PAUD-RAA Thawalib bisa melalui online :
www.thawalibpadangpanjang.sch.id

PENDAFTARAN LANGSUNG

Pendaftaran langsung menghubungi :

1. MIUT Thawalib dengan Ririn Dwi Astuti HP/WA : 0852-6322-2094 atau Zelly Susanti HP/WA : 0823-9019-9051
2. Kantor Yayasan Thawalib Jalan Abd Hamid Hakim No 12, Padang Panjang dengan Antes Prayudi HP/WA : 0823-9229-4919.



BIAYA PPDB 2020/2021

MIUT THAWALIB	
JENIS BIAYA	RUPIAH
UANG PANGKAL	500.000
UANG PRASARANA	2.500.000
UANG SERAGAM, BUKU, PAKET, ALAT BELAJAR	2.000.000
UANG REG EKSTRA	200.000
UANG SPP BELAJAR	200.000
UANG HENU	125.000
Jumlah	5.525.000

PEMBAYARAN BULANAN	
JENIS BIAYA	RUPIAH
SPP BULANAN	200.000
TPQ BULANAN	125.000
Jumlah	325.000

REKENING BRI CAB. PADANG PANJANG
 a/n PPDB MIUT YAYASAN THAWALIB PADANG PANJANG
 0231.01.001000.30.9



**PERGURUAN THAWALIB
 PADANG PANJANG**

INFORMASI UMUM
 PENERIMAAN SANTRI BARU
 TAHUN AJARAN 2020/2021

**MAADRASAH IBTIDAYAH
 UNGGUL TERPADU (MIUT)
 THAWALIB**



**GELOMBANG PERTAMA
 1 JANUARI 2020 s/d 31 MARET 2020**

www.thawalibpadangpanjang.sch.id

PENDAFTARAN LANGSUNG

Pendaftaran langsung menghubungi :

1. RA Al-Quran Thawalib dengan Anisa Rinjani HP/WA : 0831-8712-1279 atau Fitria Anisa HP/WA : 0821-7429-0187
2. Kantor Yayasan Thawalib Jalan Abd Hamid Hakim No 12, Padang Panjang dengan Antes Prayudi HP/WA : 0823-9229-4919.

BIAYA PPDB 2020/2021

RA AL-QURAN THAWALIB	
JENIS BIAYA	RUPIAH
UANG PANGKAL	400.000
UANG PRASARANA	750.000
UANG SERAGAM, TAS, ALAT BELAJAR	750.000
UANG REG EKSTRA	75.000
UANG SPP BELAJAR	125.000
UANG HENU	125.000
Jumlah	3.125.000

BIAYA BULANAN	
JENIS BIAYA	RUPIAH
UANG SPP BULANAN	225.000
UANG HENU	125.000
Jumlah	350.000

REKENING BRI CAB. PADANG PANJANG
 a/n PPDB RAA YAYASAN THAWALIB PADANG PANJANG
 0231.01.000997.30.9



**PERGURUAN THAWALIB
 PADANG PANJANG**

INFORMASI UMUM
 PENERIMAAN SANTRI BARU
 TAHUN AJARAN 2020/2021

**MAADRASAH ATIDIAL AL-QURAN
 (RAA) THAWALIB**



**GELOMBANG PERTAMA
 1 JANUARI 2020 s/d 31 MARET 2020**

www.thawalibpadangpanjang.sch.id

Dokumentasi saat melakukan Observasi Ke Perguruan Thawalib Padang Panjang



Dokumentasi Wawancara dengan Pimpinan Perguruan Thawalib Padang Panjang



Bukti Wawancara Dengan Ketua Yayasan Perguruan Thawalib Padang Panjang

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Abrar M.Ag
Alamat : Jln. Parak Jigarang No.31 E Rt 05 Rw 05 kelurahan
anduring padang
Pekerjaan : Ketua Yayasan Perguruan Thawalib Padang Panjang

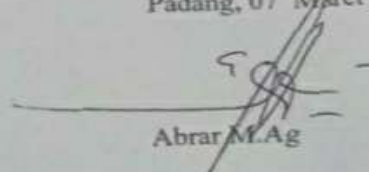
Menerangkan bahwa:

Nama : Nur Jannah
NIM : 1730401101
Pekerjaan : Mahasiswi
Perguruan tinggi : IAIN Batusangkar
Alamat : Pasaman Barat

Benar telah melakukan wawancara dengan saya dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"Persepsi Pengelola Perguruan Thawalib Padang Panjang Terhadap Bank Syari'ah"**.

Demikian keterangan ini saya berikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Padang, 07 Maret 2021


Abrar M. Ag

**Dokumentasi Wawancara dengan Kepala Sekolah MTsS Putri Perguruan
Thawalib Padang Panjang**



**Dokumentasi Wawancara dengan Kepala Sekolah MAS-KUI Putri Perguruan
Thawalib Padang Panjang**



**Dokumentasi Wawancara dengan Kepala Sekolah PAUD Perguruan Thawalib
Padang Panjang**



**Dokumentasi Wawancara dengan Kepala Sekolah MTsS Putra Perguruan
Thawalib Padang Panjang**



**Dokumentasi Wawancara dengan Kepala Sekolah MAS-KUI Putra Perguruan
Thawalib Padang Panjang**



**Dokumentasi Wawancara dengan Kepala MIUT Putri Perguruan Thawalib
Padang Panjang**

