BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

penelitian ini peneliti melakukan penelitian dengan referensi berupa penelitian-penelitian terdahulu yang telah dilakukan. Penelitian terdahulu digunakan untuk membantu mendapatkan penyusunan dalam penelitian serta berkaitan dengan apa saja faktor-faktor preferensi masyarakat desa Amohola menjadi Nasabah Di Bank Syariah. Adapun unsur kebaharuan atau novelty element yang membedakan antara penelitian yang dilakukan dengan penelitian terdahulu adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Finna Putri Barna (2010) dengan judul "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Bank Syariah*"

   Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat tujuh faktor tersebut adalah: faktor SDM, factor syariah, faktor lokasi, faktor sikap terhadap fatwa, faktor sosial, faktor produk dan fasilitas dan faktor merek. Dari tujuh faktor tersebut, factor SDM merupakan faktor yang berpengaruh paling dominan terhadap preferensi nasabah untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah. Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan ada faktor eksternal dan faktor internal yang mempengaruhi preferensi masyarakat Desa Amohola dimana Faktor Eksternal yaitu Faktor pelayanan, brosur/informasi produk Bank Syariah, biaya faktor

lingkungan, serta kebijakan civitas akademik, sedangkan faktor internal yaitu faktor persepsi.

Terdapat Persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan peneltian sekarang. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu dari penelitian yang dilakukan oleh Finna Putri Barna dengan penelitian ini yaitu variabelnya sama-sama membahas faktor-faktor preferensi nasabah terhadap bank syariah.

Berikut adalah perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu:

a) Partisipan penelitian pada penelitian terdahulu adalah karyawan pada Bank Mega Syariah KCP Panglima Polim dan Nasabah sebanyak 100 responden sedangkan pada penelitian sekarang menggunakan partispan Nasabah atau Masyarakat Di Desa Amohola sebanyak 9 responden.
b) Metode pengumpulan data yang dilakukan penelitian terdahulu adalah melalui kuisioner, wawancara, dan dokumentasi, dan pengolahan data menggunakan SPSS Versi 17.0. sedangkan metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan observasi,wawancara, dan dokumentasi serta tehnik pemeriksaan keabsahan data yaitu dengan cara triangulasi teknik, triangulasi sumber, dan triangulasi waktu. .

2. Penelitian yang dilakukan oleh Nani Firiani (2018) dengan judul "*Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Investasi Mudharabah BPRS Aman Syariah Sekampung".*

   Dari hasil penelitian ditemukan bahwa starategi yang dilakukan oleh BPRS Aman Syariah untuk menarik minat nasabah untuk berinvestasi deposito mudharabah menggunakan brosur, sosialisasi dan bonus untuk menarik minat nasabah sehingga dengan hal tersebut dapat menarik minat nasabah padaa investasi mudaharabah. Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan ada faktor eksternal dan faktor internal yang mempengaruhi preferensi masyarakat Desa Amohola dimana Faktor Eksternal yaitu Faktor pelayanan, brosur/informasi produk Bank Syariah, biaya faktor lingkungan, serta kebijakan civitas akademik, sedangkan faktor internal yaitu faktor persepsi.

   Terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu dari penelitian yang dilakukan oleh Nani Fitriani Yaitu penelitian ini sama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan metode lapangan *(Field Research*).

   Berikut ini adalah perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu:

a) Partisipan penelitian pada penelitian terdahulu adalah sumber data primer diperoleh secara langsung dari pimpinan direktur, marketing funding, dan 10 nasabah BPRS Aman Syariah sekampung,

sedangkan pada penelitian sekarang sumber data primer diperoleh secara langsung oleh Masyarakat/Nasabah di Desa Amohola.

b) Dalam penelitian terdahulu variabelnya terfokus pada strategi Bank dalam menarik minat Nasabah pada investasi Mudharabah BPRS Aman Syariah sekampung, sedangkan penelitian ini variabelnya terfokus pada preferensi masyarakat Desa Amohola menjadi Nasabah di Bank Syariah.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Dicky Marcelino (2019) dengan judul *"Strategi Bank Syariah Mandiri Dalam Meningkatkan Pemahaman Tentang Produk Pembiayaan Mudharabah*".

Dari hasil penelitian ditemukan bahwa strategi dalam meningkatkan pemahaman yang dilakukan Bank Syariah Mandiri Kabupaten Rejang Lebong kepada masyarakat kelurahan karanganya tentang pembiayaan mudharabah yaitu menggunakan cara sosialisasi,edukasi, dan doorprize hadiah dengan media seperti browser, saleskit, telemarketing. Faktor kurangnya pemahaman masyarakat terhadap pembiayaan mudharabah adalah karena masyarakat tradisional yang membutuhkan pendekatan khusus. Dari hasil penelitian yang diperoleh mengenai preferensi masyarakat desa Amohola menjadi nasabah di Bank Syariah ada beberapa faktor yaitu faktor eksternal dan faktor internal.

Terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu sama-sama menggunakan metode pendekatan deskriptif kualitatif dengan tehnik pengumpulan data

primer dan sekunder berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Berikut ini adalah perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu:

a) Partisipan penelitian pada penelitian terdahulu adalah karyawan Bank Syariah Mandiri kabupaten Rejang Lebong dan Masyarakat Karang Anyar, sedangkan penelitian ini adalah Nasabah di Desa Amohola.
b) Dalam penelitian yang diteliti pada jurnal terdahulu lebih mengarah kepada strategi Bank Syariah dalam meningkatkan pemahaman tentang pembaiayaan Mudharabah, sedangkan penelitian ini lebih mengarah ke preferensi masyarakat menjadi nasabah di Bank syariah.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Rismayanti Nasrum (2019) dengan judul "*Preferensi Masyarkat Dalam Memilih Bank Konvensional Dan Bank Syariah Di Kecamatan Belopa Kabupaten Luwu (Studi Komparatif)*".

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Preferensi Masyarakat Belopa Kabupaten Luwu cendrung di bank konvensional dari pada bank syariah, hal tersebut disebabkan karena Masyarakat Belopa Kabupaten Luwu lebih mengenal bank konvensional dibanding bank syariah. Sehingga Masyarakat Belopa terbiasa dan sangat memahami sistem keuangan ataupun transaksi di bank konvensional. Disamping itu bank konvensional sangat manarik perhatian masyarakat, hal tersebut bisa terjadi karena dipengaruhi oleh aspek

sosial, ekonomi,budaya, dan psikologi masyarakat Belopa terhadap layanan perbankan. dengan menggunakan deskriptif kaulitatif dengan menggunakan observasi wawancara dan dokumentasi

Terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang. Berikut ini adalah Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu:

a) dalam penelitian terdahulu dan penelitian sekarang sama-sama menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.
b) Partisipan dari penelitian terdahulu adalah Nasabah di Kecamatan Belopa Kabupaten Luwu, sedangkan partisipan penelitian sekarang adalah Nasabah di Desa Amohola Kecamatan Moramo.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu dari penelitian yang dilakukan oleh Rismayanti Nasrum Pada penelitian terdahulu berfokus pada membandingkan preferensi nasabah terhadap dua Bank yaitu antara Bank Syariah dan Bank Konvensional, sedangkan penelitian ini berfokus pada preferensi Nasabah terhadap satu Bank yaitu Bank Syariah.

5. Penelitian Yang Dilakukan Oleh Ega Adiyasa Nadipurnomo (2018) dengan judul *"Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Dalam Memilih Produk Tabungan Mudharabah Di Bank Syariah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Cibinong Kabupaten Bogor)"*.

Hasil analisis logistik menunjukkan bahwa faktor religiusitas, produk bank, pelayanan dan pengetahuan berpengaruh terhadap preferensi nasabah memilih produk tabungan mudharabah di bank syariah,tetapi terdapat salah satu faktor yaitu produk bank dimana ketika tingkat produk bank meningkat maka justru menurunkan preferensi nasabah dalam memilih produk tabungan mudharabah di Bank Syariah Mandiri Cibinong.

Terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang, Adapun Persamaan dari penelitian terdahulu adalah sama-sama berfokus membahas preferensi nasabah terhadap satu Bank yaitu Bank Syariah

Berikut ini adalah perbedaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang yaitu:

1. jenis penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner skala likert, sedangkan penelitian sekarang menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi.
2. Partisipan penelitian pada penelitian terdahulu adalah karyawan dan Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Cibinong Kabupaten Bogor, sedangkan penelitian sekarang yaitu Nasabah/Masyarakat di Desa Amohola.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Preferensi Menjadi Nasabah

1. Pengertian Preferensi

Menurut Philip Kotler preferensi nasabah menunjukkan kesukaan nasabah dari berbagai pilihan produk jasa yang ada. Preferensi merupakan kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu. Preferensi juga diartikan sebagai pilihan suka atau tidaknya oleh seseorang terhadap sesuatu produk, barang atau jasa yang dikonsumsi.

Kamus besar bahasa Indonesia (KBBI), Preferensi adalah (hak untuk) didahulukan atau diutamakan dengan yang lain, prioritas, pilihan, kecenderungan, kesukaan.

Preferensi merupakan gambaran keinginan konsumen mengenai barang dan jasa yang akan dikonsumsi. Konsumen memiliki penilaian tersendiri tentang barang yang paling diinginkan.Dalam teori mikro ekonomi, konsumen diasumsikan mampu membedakan barang mana yang ingin dikonsumsi dan menentukan daftar urutan preferensi (*order of preference*) barang yang ada.

Berbagai atribut seperti kualitas, harga, promosi dan kemasan yang melekat pada produk dapat mempengaruhi preferensi konsumen terhadap pemilihan produk tersebut.Preferensi konsumen merupakan sikap konsumen terhadap satu pilihan merek produk yang terbentuk melalui evaluasi terhadap berbagai merek dalam berbagai pilihan yang tersedia.

Menurut Schiffman dan Kanuk, pengkondisian berarti seperti respon terhadap situasi yang terjadi melalui pemaparan yang berulang-

ulang. Preferensi konsumen muncul dalam tahap evaluasi alternative dalam proses keputusan pembelian, dimana dalam tahap tersebut konsumen dihadapkan dengan berbagai macam pilihan produk maupun jasa dengan berbagai macam pilihan produk maupun jasa dengan berbagai macam pilihan produk maupun jasa dengan berbagai macam atribut yang berbeda-beda. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa preferensi adalah suatu pilihan yang diambil dan dipilih konsumen dari berbagai macam pilihan yang tersedia.

2. Preferensi Dalam Ekonomi Islam

Dalam Islam empat prinsip pilihan rasional tidak cukup karena masih ada prinsip yang harus diperbaiki dan ada beberapa tambahan, yaitu:

1. Objek barang dan jasa harus halal.
2. Kemanfaatan atau kegunaan barang dan jasa yang dikonsumsi, artinya lebih memberikan manfaat dan jauh dari merugikan baik dirinya atau orang lain
3. Kuantitas barang dan jasa yang dikonsumsi tidak berlebihan dan tidak terlalu sedikit, tetapi pertengahan.

Preferensi seseorang terhadap suatu barang atau jasa sangat beragam dimana sangat dipengaruhi oleh tingkat keyakinan dan pemahaman penggunaannya. Preferensi seoarang muslim akan sangat jauh berbeda dengan preferensi seorang non muslim. Dalam Islam sudah jelas dan cukup rinci mengklasifikasi mana barang halal dan barang buruk. Islam juga melarang untuk menghalalkan apa yang sudah

ditetapkan haram dan mengharamkan apa-apa yang sudah menjadi halal. (Adiwarman Karim, 2008, h. 50)

Dari definisi tersebut dapat dipahami preferensi dalam Islam dipelajari dimana seseorang dalam menggunakan kekayaan harus berhati-hati, yang terpenting dalam hal ini adalah cara penggunaan yang harus diarahkan pada pilihan (preferensi) yang mengandung masalah (baik dan kemaslahatan). Sehingga kekayaan atau harta tersebut dapat memberikan manfaat bagi kesejahteraan individu.

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi preferensi Masyarakat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah

Menurut Zulfahmi, faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam menggunakan jasa perbankan Syariah adalah sebagai berikut: tidak adanya bunga (Riba), seluruh produk sesuai dengan syariah, pelayanan yang cepat dan efisien, sikap dan perilaku yang karyawan yang ramah dan sopan, promosi dari Bank, produk yang beragam, dan adanya dari dorongan orang lain.

Hal ini dapat kita kelompokkan dari faktor Eksternal dan faktor Internal di antaranya sebagai berikut:

a. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar seperti faktor lingkungan. Perilaku konsumen di dalam lingkungan yang kompleks akan dipengaruhi oleh faktor-faktor lingkungan seperti: lingkungan keluarga, sekolah, masyarakat. Ada beberapa faktor-faktor

eksternal yang dapat mempengaruhi preferensi dan perilaku masyarakat terhadap bank syariah adalah sebagai berikut:

1. **Faktor Pelayanan**

   Secara sederhana istilah pelayanan (service) bisa diartikan sebagai melakukan sesuatu bagi orang lain. Sedangkan secara umum pelayanan adalah setiap kegiatan yang ditujukan untuk memberi kepuasan kepada pelanggan. Sistem pelayanan pada dasarnya adalah kegiatan yang ditawarkan oleh organisasi atau individu kepada konsumen yang tidak berwujud dan tidak dapat dimiliki. Maka dapat dikatakan bahwa sistem pelayanan bank syariah adalah perilaku yang ditujukan kepada nasabah.

2. **Informasi atau Promosi Bank Syariah**

   Informasi merupakan hasil dari komunikasi, baik komunikasi langsung maupun tidak langsung. Dengan adanya informasi, berarti seseorang semakin mengenal suatu objek. Informasi juga dapat membangkitkan minat seseorang untuk mengonsumsi suatu produk.Seseorang yang aktif mencari informasi tentang produk, biasanya memmpunyai minat yang lebih tinggi terhadap produk tersebut daripada orang yang pasif mencari informasi. Informasi meliputi pengalaman, pengetahuan, dan pemberitaan media massa. Seseorang yang mempunyai informasi tentang bank syariah yang lebih banyak, biasanya mempunyai keinginan untuk menjadi nasabah di bank syariah. **(**Deliyanti Oentoro, 2004, h. 50)

3. Faktor Biaya Adminitrasi Bank Syariah

a. Pengertian Biaya Administrasi

Biaya administrasi adalah pengeluaran dalam bentuk uang dikeluarkan dan digunakan untuk menghasilkan pendapatan yang dapat dikurangkan dari penghasilan. Atau biaya administrasi adalah biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan fungsi administrasi.

Biaya administrasi dikenakan untuk jasa-jasa yang memerlukan administrasi tertentu. Pembebanan biaya administrasi biasanya dikenakan untuk pengolahan sesuatu fasilitas tertentu, seperti biaya administrasi simpanan, biaya administrasi kredit, biaya administrasi transfer, biaya administrasi lainnya.

b. Jenis-Jenis Biaya Administrasi

Jenis-jenis biaya administrasi yang ada di Bank Syariah adalah sebagai berikut:

a. Biaya administrasi penarikan uang tunai dan kartu kredit, biaya ini dibebankan ketika nasabah menarik uang tunai dari ATM.
b. Biaya administrasi pernyataan /formulir, biaya ini dibebankan untuk pelanggan, ketersediaan tabungan/formulir dalam proses pembukaan rekening tabungan untuk pelanggan individu.
c. Biaya administrasi pembiayaan/pinjaman, biaya ini dibebankan kepada nasabah atas jasa keuangan/pinjaman pada bank tertentu.
d. Biaya administrasi/jasa pengiriman (transfer), pada saat nasabah melakukan transaksi transfer antar bank, dikenakan biaya pengelolaan kepada nasabah dengan besaran jumlah tertentu.

c. Syarat-Syarat Biaya Administrasi

Ketentuan biaya administrasi untuk menghindari riba biaya administrasi tersebut dari komponen riba yang dilarang oleh Islam, ada dua syarat yang perlu dipenuhi, yaitu:

1. Biaya administrasi harus berdasarkan perhitungan sebenarnya dari biaya yang digunakan untuk menyelesaikan transaksi, termasuk biaya pemrosesan dokumen, biaya materai, gaji, dan dana penelitian.
2. Presentase biaya administrasi dilarang berkaitan dengan jumlah dana yang disediakan kecuali presentase ini menunjukkan biaya sebenarnya dikeluarkan untuk menyelesaikan pendanaan.

4. Faktor Lingkungan

Lingkungan merupakan interaksu sosial antara masyarakat, baik secara langsung, misalnya dengan berdiskusi dengan seorang teman, maupun secara bersama-sama atau dengan berkelompok. Lingkungan sosial menjadi faktor penentu terhadap perubahan-perubahan perilaku yang terjadi pada setiap individu atau kelompok. Aspek-aspek dalam lingkungan dapat mempengaruhi seseorang dengan 3 hal, yaitu mulai dari lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat dan lingkungan sekolah.

5. Kebijakan Civitas Akademik

Bicara soal kampus, sudah pasti berkaitan dengan dunia perkuliahan dan semua aktivitas-aktivitas yang terjadi di kampus. Kampus tidak hnya untuk mengembangkan keilmuan, tetapi juga

membentuk kepribadian, kemandirian, keterampilan sosial dan karakter. Tidak hanya itu di dalam aktivitas kampus tidak terlepas dari kegiatan Administrasi Akademik, dimana administrasi akademik ini adalah proses pemikiran, perencanaan, pengaturan, pelaksaan. Ketentuan dari pihak kampus adalah salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang dalam lembaga keuangan.

b. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri sendiri seperti faktor pesikologis. Faktor ini adalah proses pengelolahan informasi, pembelajaran dan perubahan sikap atau perilaku yang terdiri dari: Motivasi dan ketertiban, persepsi, proses belajar/pengetahuan kepercayaan, demografi dan sikap. Yang termasuk dalam faktor internal yang dapat mempengaruhi preferensi dan perilaku masyarakat adalah sebagai berikut:

1. Faktor Persepsi

Persepsi sebagai tahapan yang dilalui seseorang dalam kegiatan memilih, mengorganisasikan, dan menginterpretasikan informasi dengan tujuan untuk membentuk gambaran mengenai suatu hal. Bila membahas tentang persepsi nasabah, tentunya tidak akan terlepas dari proses pengolahan informasi. Karena pada dasarnya persepsi yang ada dalam diri seseorang berasal dari dari proses pengelohan informasi.

Jadi bisa di simpulkan persepsi yang terbentuk antar individu tentunya berbeda satu sama lain, walaupun dengan motivasi yang

sama dan dalam kondisi yang sama tidak memungkiri adanya perbedaan dalam tindakan yang dilakukan. Hal ini dikarenakan pandangan seseorang terhadap sesuatu memiliki perbedaan.

2. Ingin menghindari riba

Kata riba dalam bahasa inggris diartikan dengan *usury*, yang berarti tingkat suku bunga yang berarti tingkat bunga yang lebih tinggi dari biasanya atau tingkat bunga yang mencekik. Sedangkan dalam bahasa Arab artinya tambahan atau kelebihan, meskipun sedikit dalam jumlah pokok yang sama dipinjamkan. (Kalsum, U, 2014, h. 68)

Ada beberapa indikator motivasi riba menurut Maslow sebagai berikut:

a. Kebutuhan Fisiologis *(Pysiological Needs)*

Kebutuhan fisikologis merupakan kebutuhan-kebutuhan pokok manusia seperti makan, minum pernapasan, tidur. Dalam memenuhi kebutuhan fiologis tersebut manusia harus memenuhinya tanpa ada unsur riba.

b. Kebutuhan Keamanan (*Safety Needs)*

Kebutuhan kemanan merupakan kebutuhan kesetabilan, ketergantungan, perlindungan, bebas dari rasa takut dan ancaman. Kebutuhan keamanan manusia seperti asuransi, tabungan, serta pendidikan agar ke depannya lebih aman dan terjamin dalam memenuhi kebutuhan keamanan tersebut.

c. Kebutuhan Sosial (*Social and Belongingness Needs)*

Kebutuhan sosial merupakan kebutuhan untuk bersosialisasi dengan orang lain. Dalam memenuhi kebutuhan sosial maka bergaul dengan lingkungan masyarakat yang menerapkan prinsip syariah dan menghindari adanya unsur riba.

d. Kebutuhan Harga Diri (*Self Esteen Needs)*

Kebutuhan harga diri dapat dibagi menjadi dua kategori. Pertama, kebutuhan terhadap kekuasaan, prestasi, pemenuhan diri, kekuatan dan kemampuan untuk memberi keyakinan, dan kehidupan sert kebebasan. Kedua, kebutuhan terhadap nama baik (*reputation*), status, keberhasilan, pengakuan dan penghargaan.

e. Kebutuhan Aktualisasi Diri

Kebutuhan aktualisasi diri merupakan kebutuhan puncak yang menyebabkan seseorang bertindak bukan atas dorongan orang lain tetatpi karena kesadaran dan keinginan diri sendiri. (Wijono, 2010, h. 28).

2.2.2 Minat

a. Pengertian Minat

Minat menurut Yudhika Jahja adalah suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda dan orang. Minat berhubungan dengan

aspek kognitif, efektif, dan motorik dan merupakan sumber motivasi untuk melakukan apa yang diinginkan. (Yudhika Jahja, 2011, h. 63)

Jadi kesimpulannya minat adalah berurusan dengan ssuatu yang menguntungkan dan dapat mendatangkan kepuasan bagi dirinya, atau minat adalah yang mempengaruhi perilaku seseorang untuk melakukan kegiatan yang menyebabkan seseorang merasa tertarik pada seseuatu.

b. Macam-Macam Minat

Minat dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis, ini sangat tergantung pada susdut pandang dan cara klasifikasi.

1. Berdasarkan kemunculannya, ada dua minat yaitu:

a. Minat Primitif, yaitu minat yang timbul dari kebutuhan jaringan yang berkisar pada masalah makanan, minuman, kebahagiaan hidup, atau kebebasan beraktivitas. Minat ini bisa dikatakan sanagat menarik bagi manusia.

b. Minat Budaya, yaitu minat yang berasal dari perbuatan belajar pada jenjang yang lebih tinggi yang merupakan hasil pendidikan.

2. Berdasarkan arahnya dibedakan menjadi dua, yaitu:

a. Minat Intrinsik, yaitu minat yang berhubungan langsung dengan kegiatan itu sendiri.

b. Minat Ekstrinsik yaitu minat yang berkaitan tujuan diakhiri dengan kegiatan.

3. Berdasarkan cara menyatakan minat dapat dibedakan menjadi empat, yaitu:

a. Minat yang dinyatakan adalah minat yang diungkapkan dengan cara: meminta subjek untuk menyatakan atau menulis kegiatan, baik berupa tugas maupun non tugas disukai dan tidak disukai.

b. Kepentingan nyata adalah kepentingan yang dinyatakan dengan cara: mengamati atau melakukan pengamatan langsung untuk kegiatan yang dilakukan oleh subjek atau mengetahui hobinya.

c. Minat yang diuji adalah minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban objektif yang diberikan.

d. Inventarisasi minat adalah minat yang biasanya berisi pertanyaan yang ditujukan kepada subjek apakah dia senang atau tidak untuk sejumlah kegiatan. (Abdul Rachman Shaleh & Muhbib Abdul Wahab, 2004, h. 38)

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat, secara garis besar, bahwa ada tiga faktor antara lain:

a. **Dorongan dari dalam diri individu,** misalnya dorongan untuk bekerja untuk mendapatkan penghasilan, minat dalam produksi pangan dan lain-lain. Keingintahuan akan membangkitkan minat membaca, belajar, melakukan penelitian dan sebagainya.

b. **Motif Sosial,** motif sosial dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat melakukan suatu aktivitas tertentu.

c. **Faktor Emosional, minat memiliki dorongan emosional,** jadi jika seseorang mendapatkan kesuksesasn dalam kegiatan akan menimbulkan perasaan senang.

d. Kondisi Yang Mempengaruhi Minat

Berikut beberapa kondisi yang mempengaruhi minat antara lain sebagai berikut:

1. **Status Ekonomi,** ketika status ekonomi membaik, orang cenderung mengembangkan minat mereka untuk mencakup hal-hal yang belum mampu mereka laksanakan. Begitupun sebaliknya jika ekonominya tidak membaik maka kemungkinan seseorang mengembangkan minatnya.
2. **Pendidikan,** semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin besar pula kegiatan intelektual yang dilakukan.
3. **Tempat Tinggal,** tempat tinggal dapat mempengaruhi minat seseorang.

2.2.3. Nasabah

1. Pengertian Nasabah

Nasabah adalah pelanggan (*costumer*) yaitu individu atau atau perusahaan yang mendapatkan manfaat atau produk dan jasa dari sebuah perusahaan perbankan, meliputi kegiatan pembelian, penyewaan serta layanan jasa (Nasution & Sutisna, 2015, h. 64)**.**

Nasabah menurut Pasal 1 ayat (17) UU No. 10 tahun 1998 adalah "Pihak yang menggunakan jaa bank." Nasabah mempunyai peran penting dalam industri perbankan, dimana dana yang disimpan nasabah

di bank merupakan dana yang terpenting dalam operasional bank untuk menjalankan usahanya. Adapun pengertian nasabah menurut para ahli, sebagai berikut:

Menurut Kasmir "Nasabah merupakan konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau ditawarkan oleh bank.(Koeswara & Muslimah, 2013, h 70)

Kemudian menurut Komaruddin nasabah adalah "Seseorang atau suatu lainnya pada sebuah bank.

2. Jenis-Jenis Nasabah

Berdasarkan Pasal 1 angka 16 Undang-Undang Perbankan yang dimaksud dengan nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Nasabah bank dibagi menjadi:

a) Nasabah penyimpan adalah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan
b) Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan (Dwi Perwitasari Wiryaningtyas, 2016, h. 26)

3. Keinginan Nasabah

Nasabah memiliki keinginan-keinginan terhadap bank syariah, sehingga nantinya ia menjadi pelanggan bank syariah. Keinginan-

keinginan yang harapannya dapat diperoleh bank adalah sebagai berikut:

a) Tersenyum kepadanya
b) Disapa dengan ramah
c) Disebut namanya saat komunikasi
d) Didengar dengan baik saat menyampaikan kebutuhan dan kesulitannya
e) Ingin benar-benar dipahami
f) Penejelasan/jalan keluar sesuai dengan keinginannya
g) Akan surprise bila penjelasan atau jalan keluar biasa dilihat lebih dari yang diinginkan
h) Tiak membagi perhatiannya dengan hal-hal lain
i) Cepat, tanggap dan akurat
j) Hal istimewa pada dirinya menjadi pujian
k) Penjelasan pasti mengapa harus menunggu
l) Tidak disalahkan atau didebat
m) Penjelasan logis bila terjadi penolakan
n) Ucapan terimakasih dan kesan akhir yang manis (Andrianto & Firmansyah, 2019, h. 42)

4. Peran Nasabah Dalam Perkembangan Syariah

Bank sebagai lembaga intermediasi memiliki tugas untuk mengumpulkan dana dari masyarakat sehingga proses penyaluran dana kepada masyarakat untuk menggerakkan perekonomian dapat terlaksana dengan baik. Seluruh dana yang berada diperbankan

tentunya sebagian besar berasal dari dana yang dimiliki masyarakat termasuk didalamnya dana milik pemerintah dana perusahaan dari berbagai sektor. Upaya-upaya tentu akan dilakukan perbankan dengan berbagai program dan strategi yang dimiliki dalam mencapai target dana yang harus dicapai oleh sebuah bank.

Target dana pihak ketiga yang menjadi sumber utama dalam kegiatan perbankan menjadi tugas yang cukup berat mengingat persaingan antar perbankan syariah saat ini sudah tidak dapat dikatakan sebagai pasar yang luas. Berbagai upaya yang perlu diperlukan oleh bank dalam menarik minat masyarakat untuk menyimpan dananya dibank, salah satunya adalah memberikan penawaran menarik atas nisbah bagi hasil yang akan diberikan kepada nasabah. (Wijayanti, 2019, h. 64).

5. Urgensi Dan Tujuan Perlindungan Nasabah Bank

a. Urgensi Perlindungan Nasabah Bank

Menurut Sarjipto Raharjo, perlindungan hukum bagi nasabah bermakna, hukum melindungi kepentingan seseorang dengan cara mengalokasi kekuasaan kepadanya untuk bertindak dalam rangka kepentingan tersebut. Pengalokasian kekuasaan ini dilakukan dengan secara terukur, dalam arti ditentukan dengan hak. Dengan demikian, tidak setiap kekuasaan dalam masyarakat itu biasa disebut sebagai hak, melainkan hanya kekuasaan tertentu saja, yaitu yang diberikan oleh hukum kepad seseorang.

Menurut sistem perbankan Indonesia, perlindungan terhadap nasabah penyimpanan dana, dapat dilakukan melalui dua cara, yakni sebagai berikut:

1. Perlindungan Secara Implisit (*Implisit Deposit Protection)*

Pengertian perlindungan secara implisit adalah perlindungan yang dihasilkan oleh pengawasan dan pembinaan bank yang efektif, yang dapat menghindarkan terjadinya kebangkrutan bank yang di awasi. Adapun perlindungan yang diperoleh dalam konteks ini, melalui :

a. Peraturan perundang-undangan dibidang perbankan (UU No. 10 tahun 1998)
b. Perlindungan yang dihasilkan oleh pengawasan dan pembinaan yang efektif yang dilakukan oleh Bank Indonesia.
c. Upaya menjaga kelangsungan usaha bank sebagai suatu lembaga pada
   khusunya dan perlindungan terhadap sistem perbankan pada umunya.
d. Memelihara tingkat kesehatan bank
e. melakukan usaha sesuai dengan kehati-hatian
f. cara pemberian kredit yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah.
g. menyediakan informasi risiko pada nasabah.

2. Perlindungan Secara Eplisit (*Explisit Deposit Protection)*

Perlindungan secara ekplisit adalah perlindungan melalui pembentukan suatu lembaga yang menjamin simapanan masyarakat. Dengan demikian. Apabila bank mengalami kegagalan, lembaga tersebut yang akan mengganti dana masyarakat yang disimpan di bank tersebut. Di Indonesia lembaga tersebut dikenal sebagai lembaga penjamin simpanan (LPS) yang diatur dalam undang-undang Nomor 24 Tahun 2004 tentang lembaga penjamin simpanan (LPS).

Kehadiran lembaga tersebut dikarenakan UU No. 10 Tahun 1998 hanya mengatur perlindungan kepada nasabah secara implisit. Dalam Undang-Undang tersebut, pada dasarnya perlindungan kepada nasabah tidak dapat dipisahkan dengan upaya menjaga kelangsungan usahanya dan tetap tangguh dalam persaingan dunia perbankan yang semakin ketat, hanayalah bank yang mampu menjaga kesehatannya dengan baik. Suatu bank yang tangguh dan sehat pada dasarnya akan mampu mengamankan dana yang dipercayakan masyarakat kepadanya, dan bank yang sehat dengan sendirinya mendukung terbentuknya sistem perbankan yang sehat (Puti Parmesela, 2019, h. 41).

2.2.4. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang berdasarkan prinsip islam dan tidak mengijinkan pembayaran dan penerimaan bunga tetapi pembagian keuntungan. Bank islam punya tujuan yang sama persis dengan bank

konvensional kecuali bank syariah di jalankan di bawah hukum islam. Perbankan yang berbasis syariah didirikan berdasarkan pada alasan filosofi yang sesuai dalam Al-Qur'an surah Ar-Ruum (30) ayat 39, sebagaimana dapat dilihat sebagai berikut:

وَمَآ اٰتَيْتُمْ مِّنْ رِّبًا لِّيَرْبُوَاۡ فِيْٓ اَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوْا عِنْدَ اللّٰهِ ۚوَمَآ اٰتَيْتُمْ مِّنْ زَكٰوةٍ تُرِيْدُوْنَ وَجْهَ اللّٰهِ فَاُولٰٓىِٕكَ هُمُ الْمُضْعِفُوْنَ

Terjemahnya:

" Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar harta manusia bertambah, maka tidak bertambah dalam pandangan Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk memperoleh keridaan Allah, maka itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)."

Menurut Khotibul Umam Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya. Dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dengan mendasarkan pengertian bank menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan dan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah bahwa bank adalah lembaga keuangan yang berfungsi sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediacy institution).*(Indo'sek, 2021, h 15)

Berdirinya perbankan syariah di Indonesia adalah Bank Muamalat pada tahun 1991. Bank ini dilahirkan oleh Majelis Ulama Indonesia, Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), pengusaha Muslim dan

juga pemerintah,. Sayangnya bank tersebut kurang popular dan kinerjanya stagnan, baru setelah krisis ekonomi dan reformasi, bank Muamalat mulai dilirik Nasabah.

Bank syariah memiliki peran dan kontribusi penting bagi pembangunan ekonomi di Indonesia. Pada tahun 1998, ketika Indonesia dilanda krisis moneter, bank Konvensional mengalami kerugian dan tidak dapat menghadapi krisis saat ini, Bank Umum Syariah tetap kuat dalam memberikan pengaruh dan kontribusi terhadap perekonomian di Indonesia khususnya di sector riil. **(**Mahfudz, 2018, h. 92)

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah menurut jenisnya yaitu sebagai berikut:

a. Bank Umum Syariah (BUS)

Adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasrkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BUS merupakan badan usaha yang setara dengan bank umum konvensional dengan bentuk hukum perseroan terbatas, perusahaan daerah, atau koperasi. Seperti halnya bank umum konvensional, BUS dapat berusaha sebagai bank devisa atau bank nondevisa.

b. Unit Usaha Syariah (UUS)

Adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang

melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai bank devisa dan bank nondevisa.

c. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran .bentukhokumBPRS perseroan terbatas. BPRS hanya boleh dimiliki oleh WNI dan atau badan hukum Indonesia, pemerintah daerah, atau kemitraan antara WNI atau badan hukum Indonesia dengan pemerintah daerah. (Dedeh Okta Restiani, 2016, h. 71)

2. Ciri-Ciri Bank Syariah

Adapun ciri-ciri bank syariah adalah sebagai berikut:

a) Beban biaya yang disepakati bersama pada waktu akad perjanjian diwujudkan dalam bentuk jumlah nominal, yang besarnya tidak kaku dan dapat dilakukan dengan kebebasan tawar menawar dalam batas wajar. Beban biaya tersebut hanya dikenakan sampai batas waktu sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak.
b) Penggunaan persentase dalam hal kewajiban untuk melakukan pembayaran selalu dihindari, karena presentase bersifat melekat pada sisa utangmeskipun batas waktu perjanjian tidak berakhir.
c) Di dalam kontrak-kontrak pembiayaan proyek, bank syariah tidak menerapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti yang di tetapkan di muka, karena pada hakikatnya yang mengetahui tentang ruginya suatu proyek yang dibiayai bank syariah Allah semata.

d) Pengerahan dana masyarakat dalam bentuk deposito tabungan oleh penyimpan dianggap sebagai titipan (al-wadi'ah), sedangkan bagi bank dianggap sebagai titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana pada proyek-proyek yang dibiayai bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah sehingga pada penyimpan tidak dijanjikan imbalan yang pasti.

e) Dewan Pengawas Syariah (DPS) bertugas untuk mengawasi operasional bank dari sudut syariahnya. Selain itu, manajer dan pimpinanan bank Islam harus menguasai dasar-dasar muamalah Islam.

f) Fungsi kelembagaan syariah selain menjembatani antara pihak pemilik modal dan pihak yang mebutuhkan dana, juga mempunyai fungsi khusus, yaitu fungsi amanah, artinya kewajiban menjaga dan bertanggung jawab atas keamanan dana yang disimpan dan siap sewaktu-waktuapabila dana diambil pemiliknya. (Dr. Mardani, 2017, h. 75)

3. Kendala Pengembangan Bank Syariah

Dalam perkembangan bank syariah menghadapi berbagai kendala, kendala itu di antaranya:

a) Sumber daya manusia, maraknya bank syariah di Indonesia tidak diimbangi dengan sumber daya manusia yang memadai. Terutama sumber daya manusia yang memiliki latar belakang disiplin keilmuan bidang perbankan syariah. Sebagian besar sumber daya manusia perbankan syariah terutama bank konvensional yang

membuka Islamic window berlatar belakang disiplin ilmu ekonomi konvensional. Keadaan ini mengakibatkan akselerasi hukum Islam dalam praktik perbankan kurang cepat diakomodasikan dalam sistem perbankan, sehingga kemampuan pengembangan bank syariah menjadi lambat.

b) Kurangnya akademisi perbankan syariah. Hal ini diakibatkan lingkungan akademisi lebih memperkenalkan kajian-kajian perbankan yang berbasis pada instrumen konvensional. Kondisi ini lebih disebabkan lingkungan pendidikan kita lebih familiar dengan literatur-literatur ekonomi konvensional dibanding literature ekonomi Islam/syariah. Sehingga kajian-kajian ilmiah mengenai keberadaan bank syariah dan instrumen-instrumen keuangan syariah kurang mendapat perhatian. Hal ini yang mengakibatkan keberadaan bank syariah kurang mendapat legitimasi secara ilmiah dimasyarakat.

c) Kurangnya sosialisasi ke masyarakat tentang keberadaan bank syariah. Sosialisasi tidak sekedar memperkenalkan keberadaan bank syariah di suatu tempat, tetapi juga memperkenalkan mekanisme produk bank syaraiah di suatu tempat, tetapi juga memperkenalkan mekenisme produk bank syariah dan instrument-instrumen keuangan bank syariah kepada masyarakat. (Jeni Susanti, S.E., M.M., 2016, h. 58)

4. Strategi Pengembangan Perbankan Syariah

Strategi yang diperlukan untuk mengantisipasi kendala-kendala pengembangan syariah, antara lain:

a) Peningkatan kualitas sumber daya manusia di bidang perbankan syariah. Hal ini diperlukan untuk memicu pengembangan bank syariah. Usaha untuk mengembangkan sistem pendidikan yang mengintegrasikan teori dan praktik perbankan syariah diperlukan dalam upaya meningkatkan integritas bank syariah di tengah-tengah masyarakat akademik dan non-akademik.

b) Perlu upaya-upaya yang lebih progresif bukan saja dari praktisi melainkan juga dari pemerintah dan ulama untuk mendorong pemenuhan legalitas instrument syariah guna memberi ruang yang lebih baik bagi tumbuhnya bank syariah. Pengembangan legislasi bank syariah dipengaruhi oleh permasalahan-permasalahan yang muncul dalam bank syariah. Usaha yang dilakukan untuk mengembangkan aspek legislasi harus didahului oleh upaya-upaya dari berbagai pihak untuk menyosialisasikan sistem bank syariah.

c) Peningkatan kualitas bank syariah perlu dukungan akademisi, keterlibatan akademisi akan membangun konstruksi lembaga keuangan syariah lebih masuk akal dan bias diterima oleh banyak pihak. Oleh karena itu, hubungan di antara praktisi dengan akademisi bank syariah tidak bisa dipisahkan dalam meningkatkan keterlibatan bank syariah dalam membentuk sistem ekonomi masyarakat.

d) Dibutuhkan sosialisasi yang lebih agresif mengenai bank syariah. Sosialisasi ini bisa dilakukan dengan memberikan kesempatan seluas-luasnya bagi bank konvensional untuk membuka kantor cabang atau semua pihak yang mampu secara legalitas atau materi untuk mendirikan bank umum syariah di seluruh pelosok negeri. Selain sebagai sarana untuk menyosialisasikan bank syariah, langkah ini juga diperlukan untuk mengurangi perilaku ekonomi masyarakat yang mengandung unsur riba, maisir, dan gharar**.** (Prof.Dr. Bustari Muchtar et al., 2016, h.132)

5. Peran Dan Fungsi Perbankan Syariah

Peran Bank Syariah merupakan aktivitas sosial Bank Syariah yang bersifat berkelanjutan dalam lingkup komunitas masyarakat yang diberdayakan secara bersama-sama dalam membangun dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat yang kemudian dikenal dengan program *Community development program.* (Subaidi, 2018, h. 117).

Fungsi dan peran Bank Syariah tercantum dalam pembukaan standard akuntasi yang dikeluarkan oleh AAOIFI (Accounting and Auditing Organization For Islamic Financial Institutions), yaitu sebagai berikut:

a. Manajer investasi Bank Syariah dapat mengelola investasi dana nasabah.
b. Investor, Bank Syariah dapat memanfaatkan dana yang dimilikinya atau dana nasabah yang dipercayakan kepadanya.

c. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, Bank umum Syariah dapat melakukan kegiatan pelayanan perbankan seperti biasa.
d. Pelaksanaan kegiatan, sebagai fitur yang melekat pada kegiatan keuangan Islam.
e. Bank Syariah juga memiliki kewajiban untuk mengeliuarkan dana untuk mengelola (menghimpun, menatausahakan, dan menyalurkan) zakat dan dana social lainnya.

Fungsi Bank Syariah terbagi menjadi 4 yaitu:

a. Fungsi manager investasi
b. Fungsi Investor
c. Fungsi sosial
d. Dan fungsi jasa keuangan.

6. Produk dan Jasa Bank Syariah Indonesia

A. Produk Pendanaan (Funding)

a. Giro

1. BSI Giro Rupiah

Titipan dari dana pihak ketiga yang dikelola dengan akad Wadiah Yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan dengan menggunakan Debit, Cek, Bilyet Giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahan bukuan untuk menunjang bisnis usaha perorangan maupun non perorangan dalam mata uang Rupiah.

2. BSI Giro Valas

Yaitu produk simpanan di Bank BSI dalam bentuk mata uang US Dollar yang dikelola dengan prinsip wadiah yad dhamanah untuk perorangan maupun bukan perorangan.

b. Tabungan

1. BSI Tabungan Easy Mudharabah

Tabungan dalam mata uang Rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional Kas dikantor Bank atau melalui ATM.

2. BSI Tabungan Haji Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan Umroh berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan akad Wadiah dan Mudharabah. Tabungan ini tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan dilengkapi fasilitas karti ATM dan fasiloitas E-Channel apabila terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

3. BSI Tabungan Valas

Tabungan dengan pilihan akad Wadiah yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang dollar yang penarikan dan setoranmya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank.

4. BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan system autodebet dan mendapat perlindungan asuransi.

c. Deposito

1. BSI Deposito Valas

Investasi berjangka yang dikelola dengan akad Mudaharabah yang ditunjukkan bagi Nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang USD. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

2. Deposito Rupiah

Investasi yang berjangka yang dikelola dengan akad Mudaharabah yang ditunujukkan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang Rupiah. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan.

B. Produk Pembiayaan (Lending)

1. Pembiayaan BSI OTO

Layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mobil bekas dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap.

2. Pembiayaan BSI Griya

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, yaitu dengan sebagai berikut:

a. pembelian Rumah baru/Ruko serta Apartemen
b. pembelian Kavling siap bangun
c. pembangunan renovasi rumah
d. ambil alih dari bank lain
e. refinancing untuk pemenuhan kebutuhan nasabah

3. Pembiayaan pensiun

pembiayaan kepada para pensiunan dengan cara pembayaran angsuran dilakukan melaui program pemotongan uang pensiun yang akan langsung diterima oleh pihak bank setiap bulan dan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan kepada costumer, di pembiayaan ini akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.

4. Pembiayaan Gadai Emas

BSI Gadai Emas adalah pembiayaan untuk nasabah berupa pegadaian dalam bentuk emas nasabah.

5. Pembiayaan BSI Umrah

Fasilitas pembiayaan untuk memebuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalan ibadah Umroh melalui Bank yang telah bekerja sama dengan Travel Agent sesuai dengan prinsip syariah.

C. Jasa Bank Syariah Indonesia

a. Jasa Produk

1. BSI Mobile Banking

Yaitu bentuk layanan melalui aplikasi mobile banking dengan menggunakan koneksi jaringan data internet yang digunakan oleh nasabah setiap saat.

2. BSI Net Banking

Yaitu bentuk layanan transaksi perbankan melalui web yang dapat diakses oleh nasabah. Berbeda dengan BSI Mobile Banking yang dapat diakses dengan gratis, BSI Net Banking meiliki biaya bulanan sebesar RP 2.500,.

3. BSI Jual beli Valas

Merupakan jasa pertukaran mata uang rupiah dengan mata uang asing atau sebaliknya, yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia dengan Nasabah.

b. Jasa Operasional

1. BSI Payment Point

Jasa pelayanan ini, pembayarannya dapat dilakukan melalui debet maupun tunai (cash) oleh nasabah di setiap outlet BSI atau dapat melalui ATM.

2. BSI RTGS (*real Time gross settlement*)

Yaitu jasa transfer uang dengan hasil transfer dalam hitungan menit ataupun secara cepat dalah jumlah banyak melalui antar bank dalam kota maupun di kota yang berbeda secara real time. (BSI, 2022)

7. Perbedaan Bank Syariah Dan Bank Konvensional

Sejumlah masyarakat awam masih banyak yang kurang familiar dengan kehadiran bank syariah.Akses yang tidak merata disemua wilayah serta sosialisasi yang kiurang maksimal menjadi faktor penyebab masyarakat kurang mengerti tentang perbankan syariah.Munculnya bank dengan prinsip syariah memicu terjadinya persaingan antar bank.Keadaan tersebut memicu pihak manajemen untuk meningkatkan kinerjanya.

Industri perbankan merupakan usaha yang mengandalkan kepercayaan.Terutama kepercayaan nasabah sebagai pengguna jasanya. Jika isu yang keterkaitan dengan kondisi perbankan maka nasabah akan

menarik dananya dari bank sehingga akan memperburuk kondisin bank tersebut. Fungsi penting bank dalam menunjang perekonomian pada suatu Negara meenjadi alasan suatu bank untuk memperhatikan kesehatan banknya dengan melaksanakan analisis dan evaluasi kinerja.Hal ini dilaksanakan untuk menilai apakah bank tersebut cukup stabil. Ada beberapa perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional antara lain sebagai berikut:

Tabel 2.1
Perbedaan Antara Bank Syariah Dan Bank Konvensional

Bank Syariah	Bank Konvensional
Investasi, hanya untuk produk serta proyek yang halal dan menguntungkan	Investasi, tidak mempertimbangkan halal atau haramnya suatu proyek yang terpenting menguntungkan.
Return yang dibayar atau diterima berasal dari bagi hasil serta pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah.	Return yang dibayar kepada nasabah penyimpan dana dan return yang diterima dari nasabah mengguna dana berupa bunga.
Perjanjian atau akad dibuat sesuai dengan syariat Islam	Perjanjian menggunakan hukum positif
Orientasi pembiayaan, tidak hanya untuk keuntungan namun berorientasi pada kesejahteraan masyarakat (falah oriented).	Orintasi pembiayaan, untuk memperoleh keuntungan atas dana yang telah dipinjamkam.

Bank syariah juga biasa disebut sebagai interest fee banking, yaitu sistem perbankan yang pelaksanaan operasionalnya tidak menggunakan sistem bunga (riba), spekulasi (maisir), dan ketidakpastian (gharar).

Perbedaan bunga pada bank konvensional dan bagi hasil pada bank syariah:

Tabel 2.2

Perbedaan Bunga Dan Bagi Hasil

Perbedaan	Bunga	Bagi Hasil
Besarnya presentase	Berdasarkan jumlah modal yang dipinjamkan untuk usaha	Berdasarkan jumlah keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dibiayai
Pembayaran	Tanpa pertimbangan apakah untung atau rugi usaha yang dijalankan nasabah.Jumlah pembayaran tidak akan meningkat meskipun keuntungan usaha berlipat.	Menggunakanpertimbangan besarnya keuntungan usaha yang dijalankan.Jumlah pembayaran bagi hasil akan meningkat jika adanya peningkatan pendapatan usaha.

Sistem bunga mendorong bank menyalurkan kreditnya sesuai dengan kemampuan debitur yang mengambil kredit di bank, sehingga prospek produktivitas usaha kurang diutamakan. Hal ini bisa dikatakan bahwa bank syariah adalah suatu lembaga keuangan yang menjadi perantara atau pihak ketiga antara pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk digunakan sebagai kegiatan usaha atau kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam

Bisa dikatakan bahwa sistem keuangan Islam telah terjadi perkembangan dan menjadi alternatif dalam berbagai solusi yang terjadi dengan sesuai hukum Islam. Hal ini dibuktikan dari kemampuan bertahan bank syariah di Indonesia saat terjadi krisis ekonomi yang bahkan menumbangkan beberapa lembaga keuangan konvensional yang tidak mampu bertahan.(Nabila Distaricca Al-Khansa, 2018, h. 27)

8. Konsep Pemasaran Bank Syariah

Menurut Muhammad, bahwa untuk memahami konsep pemasaran, diperlukan mengetahui istilah-istilah yang mendasari pemasaran yaitu antara lain sebagai berikut:

a. Kebutuhan (*Needs)*

Suatu keadaan dimana seseorang merasa kekurangan terhadap pemuas dasar tertentu/hakikat biologis. Contoh: makan, minum, pakaian, tempat tinggal, kemanan, dan lain-lain

b. Keinginan *(wants)*

Hasrat atau kehendak yang kuat akan pemuas kebutuhan spesifi. Contoh: nasi goreng, fried chicken, cool drinks, es teh dan sebagainya.s

c. Permintaan (*Demands)*

Keinginan akan produk spesifik yang didukung oleh kemampuan dan kesediaan untuk membelinya. Keinginan menjadi permintaan jika pendukung oleh daya beli. Pada bank syariah produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah.

d. Produk (*Product)*

Segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan. Kadang-kadang menggunakan istilah lain untuk produk yaitu penawaran (*offering*) dan pemecahan (*solution)*

e. Nilai (*Value*)

Perkiraan konsumen atas seluruh kemampuan produk untuk memuaskan kebutuhannya.

f. Biaya (*Cost)*

Sesuatu atau sejumlah uang yang dikorbankan untuk mendapatkan/memuaskan kebutuhan.

g. Kepuasan *(satisfaction)*

Perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja (atau hasil) suatu produk dan harapan-harapannya.

h. Pertukaran (*Exchange)*

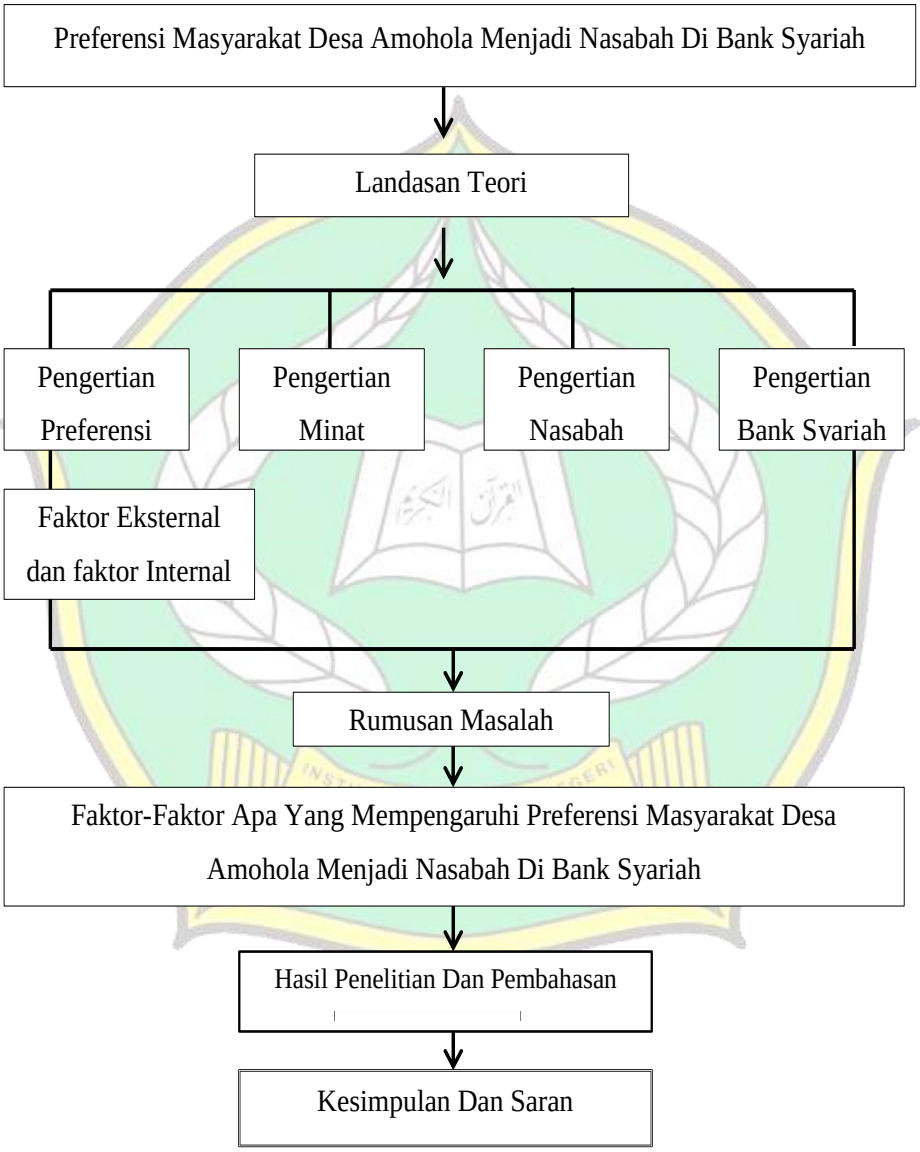
Tindakan memperoleh produk yang dikehendaki dari seseorang dengan menawarkan sesuatu sebagai imbalan.

i. Pasar (*markets*)

Terdiri dari semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan dan keinginan tertentu yang mungkin bersedia dan mampu melaksanakan pertukaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan itu.(Andrianto, SE & Dr.M.Anang Firmansyah, 2019, h. 55)

2.3. Kerangka Pikir

Tabel 2.3
Kerangka Pikir Penelitian



Berdasarkan kerangka pikir diatas dapat dijelaskan bahwa mengenai preferensi masyarakat desa amohola menjadi nasabah di Bank Syariah, teori Prferensi Menurut Philip Kotler preferensi nasabah menunjukkan kesukaan nasabah dari berbagai pilihan produk jasa yang ada. Preferensi merupakan kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu. Preferensi juga diartikan sebagai pilihan suka atau tidaknya oleh seseorang terhadap sesuatu produk, barang atau jasa yang dikonsumsi. Dalam hal ini ada beberapa faktor yang mempengaruhi masyarakat Desa Amohola menjadi Nasabah Di Bank Syariah.

Menurut Zulfahmi, faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam menggunakan jasa perbankan Syariah adalah sebagai berikut: tidak adanya bunga (Riba), seluruh produk sesuai dengan syariah, pelayanan yang cepat dan efisien, sikap dan perilaku yang karyawan yang ramah dan sopan, promosi dari Bank, produk yang beragam, dan adanya dari dorongan orang lain.hal ini dapat. Dalam hal ini rumusan masalah dari penelitian saya yaitu Faktor-Faktor Apa Yang Mempengaruhi Masyarakat Desa Amohola Menjadi Nasabah Di Bank Syariah.

Berdasarkan dari hasil penelitian penulis bahwa ada faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat Desa Amohola menjadi Nasabah di Bank Syariah dapat dikelompokkan yaitu dari faktor Eksternal dan Internal dimana faktor Eksternal yaitu Faktor eksternal yang mempengaruhi preferensi masyarakat terhadap Bank Syariah adalah faktor pelayanan, informasi/brosur Bank Syariah, biaya administrasi bulanan yang rendah, Faktor lingkungan, seperti orang-orang terdekat

yang ada disekitarnya, Serta faktor kebijakan civitas akademik, terkhususnya bagi Mahasiswa penerima Bidik Misi (BM) dan memang diharuskan untuk menggunakan rekening BSI. Sedangkan Faktor Internal adalah faktor yang berasal dari diri msyarakat itu sendiri. Faktor internal yang mempengaruhi preferensi masyarakat terhadap bank syariah adalah faktor persepsi.

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
KENDARI