

ANALISIS PRILAKU NASABAH DALAM PEMBIAYAAN DI BANK SYARIAH MANDIRI

Diah Wahyuningsih

Universitas Trunojoyo Madura

Crisanty Sutristyaningtyas Titik

Universitas Trunojoyo Madura

Henny Oktavianti

Universitas Trunojoyo Madura

Abstract

The main purpose of this research is to analyze customer behavior to take financing of sharia banking. These analyzing are: first, to know people perception about sharia banking. Second, to analyze the fact of customer motivation to propose financing. And the last, to know customer perception about riba and nisbah.

This research use descriptive method base on explanatory research. Primary data were collected by questioner and interview to customer of Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan that be case study at this research.

The result of this research are: first, customer perception of sharia banking show that majority of respondents are weakly tend (87,5%), include the comprehension about the kind of financing. Second, service factor (ease and speed process), believe factor, and benefit factor (less nisbah of financing). And the third is customer perception about of riba and nisbah. The answer of customer tend to see the different both of them from system side.

Keywords: bank, sharia, financing, banking customer.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sejalan dengan perkembangan ekonomi, kebutuhan masyarakat terhadap jasa-jasa lembaga keuangan juga meningkat baik dari segi kuantitas maupun dari segi kualitas. Lembaga keuangan disini meliputi lembaga keuangan bank dan non bank, meskipun dalam perekonomian lembaga keuangan perbankan yang lebih mendominasi. Bagi kaum muslim timbul kekhawatiran, terkait dengan produk-produk perbankan konvensional yang

banyak ketidaksesuaian dengan prinsip-prinsip syariah islam. Adanya perbankan syariah dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan tersedianya jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam, khususnya yang berkaitan dengan pelarangan praktek riba, kegiatan yang bersifat spekulatif yang serupa dengan perjudian (*maisyir*), ketidakpastian (*qharar*) dan pelanggaran prinsip keadilan dalam transaksi serta keharusan penyaluran dana investasi pada kegiatan usaha yang etis

dan halal secara Syari'ah. Seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Al-Baqorah ayat 275 yang berbunyi sebagai berikut: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”. Ayat ini menjelaskan bahwa keuntungan dari perdagangan yang diperoleh, dari modal yang ditanamnya, atau keuntungan yang sesuai dengan jumlah modal yang ditanamkan dalam usaha persekutuan adalah halal dan diperkenankan, tetapi keuntungan yang diperoleh dari beban (bunga) yang diberikan kepada kreditor atas usahanya, sehingga menjadi lebih dari yang dipinjamnya, adalah haram, dan Allah SWT tidak menganggapnya seperti keuntungan yang diperoleh dari perdagangan diatas. (Syarif dalam Mulyani, 2006).

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia diawali dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1991. Pada mulanya perbankan syariah belum mendapat perhatian yang optimal dari Pemerintah, hal ini terlihat pada Undang-Undang no 27 tahun 1992 yang belum menjelaskan adanya landasan hukum operasional perbankan syariah. Namun, setelah adanya undang-undang baru yaitu, Undang-Undang no 10 tahun 1998 yang menjelaskan adanya dua sistem perbankan yaitu perbankan sistem bagi hasil dan sistem konvensional maka bank syariah semakin berkembang dan mulai dikenal oleh seluruh lapisan masyarakat.

Selaku regulator, Bank Indonesia memberikan perhatian yang serius dan bersungguh-sungguh dalam mendorong perkembangan perbankan syariah. Semangat ini dilandasi oleh keyakinan bahwa perbankan syariah akan membawa ‘*maslahat*’ bagi peningkatan ekonomi dan pemerataan kesejahteraan masyarakat. Motivasi yang mendasari adalah:

1. Bank syariah lebih dekat dengan sektor riil karena produk yang ditawarkan, khususnya dalam pembiayaan, senantiasa menggunakan *underlying* transaksi di sektor riil sehingga dampaknya lebih nyata dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.
2. Tidak terdapat produk-produk yang bersifat spekulatif (*gharar*) sehingga mempunyai daya tahan yang kuat dan teruji ketangguhannya dari *direct hit* krisis keuangan global. Secara makro, perbankan syariah dapat memberikan daya dukung terhadap terciptanya stabilitas sistem keuangan dan perekonomian nasional.
3. Sistem bagi hasil (*profit-loss sharing*) yang menjadi *ruh* perbankan syariah akan membawa manfaat yang lebih adil bagi semua pihak, baik bagi pemilik dana selaku deposan, pengusaha selaku debitur maupun pihak bank selaku pengelola dana.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia 5 tahun terakhir dapat dilihat pada Tabel. 1 tentang Perkembangan Kelembagaan dan Kinerja Perbankan Syariah Di Indonesia. Sampai dengan tahun 2011, industri perbankan syariah telah mempunyai jaringan sebanyak 11 Bank Umum Syariah (BUS), 23 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 150 BPRS, dengan total jaringan kantor mencapai 2.101 kantor yang tersebar di hampir seluruh penjuru nusantara. Total aset perbankan syariah mencapai Rp149 triliun. Industri perbankan syariah mampu menunjukkan akselerasi pertumbuhan yang tinggi dengan rata-rata sebesar 40,2% pertahun dalam lima tahun terakhir (2007-2011), sementara rata-rata pertumbuhan perbankan nasional hanya sebesar 16,7% pertahun.

Tabel 1. Perkembangan Kelembagaan dan Kinerja Perbankan Syariah di Indonesia

Indikator	2007	2008	2009	2010	2011
BUS	3	5	6	11	11
UUS	26	27	25	23	24
BPRS	114	131	138	150	155
Jaringan kantor	802	1.069	1.258	1.763	2.101
Asset (milliar Rp.)	37,75	51.249	68.212	100.258	148.987
DPK (milliar Rp.)	28.73	37.828	53.522	77.640	117.510
PYD (milliar Rp.)	28.84	39.455	48.473	70.190	105.331

Sumber: (Alamsyah, 2012)

Dalam rangka meningkatkan kinerja operasionalnya, perbankan syariah berusaha untuk melayani kebutuhan masyarakat secara luas dan menyeluruh. Bank syariah harus memperhatikan perilaku nasabah baik yang menabung maupun yang meminjam sehingga dapat meningkatkan efektifitas kinerja bank. Secara umum calon nasabah yang membutuhkan dana akan memilih bank yang dapat memberikan keuntungan dan kemudahan, dimana setiap nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu yang akan digunakan untuk mengambil keputusan baik dalam hal simpanan maupun pinjaman atau pembiayaan.

Pada bank konvensional, penyaluran dana dikenal dengan kredit, sedangkan pada bank syariah disebut pembiayaan syariah. Perbedaan antara keduanya, adalah sistem biaya kredit berupa bunga dan pembiayaan syariah berupa bagi hasil. Perbedaan lainnya, pembiayaan syariah yang diberikan tidak hanya didasarkan suatu hubungan antara kreditur dan debitur tetapi menjalin suatu hubungan kemitraan. Sehingga, bank syariah sebagai pemberi pinjaman dapat ikut memantau perkembangan dan manajemen usaha nasabahnya. Hal ini menunjukkan bahwa

perbankan syariah tidak hanya mencari keuntungan semata, tetapi juga berusaha membantu permasalahan yang dihadapi oleh peminjam dalam menjalankan usahanya. Bank syariah dalam operasionalnya berpedoman pada prinsip-prinsip syariah, di mana dalam prinsip syariah dilarang adanya transaksi yang berhubungan dengan bunga, karena dalam sistem bunga mengandung unsur pemaksaan kepada peminjam untuk membayar sejumlah uang yang telah ditetapkan sebelumnya. Oleh karena itu dengan pembiayaan syariah diharapkan akan mampu mewujudkan perekonomian yang adil dan merata bagi semua lapisan masyarakat terutama masyarakat ekonomi lemah, karena masyarakat inilah yang sering membutuhkan penyaluran dana untuk menambah modal dalam rangka meningkatkan usahanya.

Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan nasabah dalam mengambil pinjaman atau kredit antara lain: kemudahan sistem dan prosedur pembiayaan, jangka waktu pembiayaan, jumlah angsuran, faktor kenyamanan pelayanan dan lokasi bank. Nasabah akan mempertimbangkan faktor-faktor tersebut untuk mencapai kepuasan dalam memenuhi kebutuhan dana,

karena bagaimanapun konsumen dalam prilakunya untuk memenuhi kebutuhan akan selalu berusaha mencapai suatu kepuasan yang maksimal. Selain faktor-faktor diatas salah satu hal yang diduga memotifasi nasabah di bank syariah adalah adanya larangan riba dalam agama. Sehingga bank syariah menjadi sarana untuk mencari dana bagi mereka yang tidak terlayani karena adanya unsur bunga pada bank konvensional.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka disini penulis akan merumuskan masalah yang akan diteliti, yaitu tentang bagaimana persepsi masyarakat terhadap pembiayaan Bank Syariah, faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mempertimbangkan keputusan untuk mengambil pembiayaan di bank syariah dan Bagaimana pendapat responden tentang adanya unsur riba dalam bunga.

TINJAUAN PUSTAKA

Perilaku Konsumen

Menurut J.F. Engel dalam Basu Swastha dan Hani Handoko definisi perilaku konsumen sebagai berikut: “Kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa, termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan dan persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut. (Swastha dan Handoko, 2000) Ada dua unsur penting dari arti perilaku konsumen yaitu proses pengambilan keputusan dan kegiatan fisik, yang semua ini melibatkan individu dalam menilai, mendapatkan, dan mempergunakan barang-barang dan jasa-jasa ekonomis. (Mulyani, 2006)

Perilaku konsumen menurut pandangan dalam teori “*Veblen Effects*” yaitu konsumsi atraktif yang dilakukan

konsumen dipengaruhi oleh elemen sosiologi dan psikologi dimana hal ini kemudian mempengaruhi terhadap fungsi permintaan. Elemen tersebut menjadi faktor bahwa turunan utilitas dari suatu unit komoditi yang digunakan untuk konsumsi atraktif tidak hanya tergantung dari tingkat kualitas sejenis dari barang tersebut tetapi juga harga yang dibayarkan untuk unit barang tersebut. (Ratnawati, dalam Aiyub) (2007).

Menurut Markoni Badri dalam Aiyub (2007) mengatakan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih suatu produk atau jasa, seperti faktor budaya (*culture*), sosial (*social*), pribadi (*personal*), dan faktor psikologis (*psychological factor*). Faktor psikologis yang berhubungan dengan keyakinan (agama) konsumen biasanya akan lebih sensitif dan lebih respon dibandingkan, beberapa teori dan pandangan di atas.

Perilaku Konsumen dalam Islam

Dalam Islam perilaku konsumen menekankan sikap untuk mengutamakan kepentingan orang lain. Hal ini sangat sesuai dengan prinsip-prinsip Islam dalam berkonsumsi, yaitu prinsip keadilan, kebersihan, kesederhanaan, murah hati, dan moralitas. Islam tidak menganjurkan umatnya untuk mencintai materi tetapi menganjurkan untuk mengurangi kebutuhan materi untuk memenuhi kebutuhan spiritualnya. Sehingga dalam Islam, pemenuhan kebutuhan batiniah merupakan cita-cita tertinggi manusia dalam hidupnya dengan tidak meninggalkan pemenuhan kebutuhan jasmaninya (Mannan, 1999).

Bank Syariah

Pengertian perbankan menurut Undang-Undang no 7 tahun 1992,

adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan mengeluarkan ke masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Khasmir, 1998). Sedangkan bank syariah menurut PP no 72 tahun 1992, adalah bank yang sistem operasinya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah didirikan bertujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan prinsip-prinsip Islam, syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan, perbankan dan bisnis-bisnis lainnya yang berkaitan dengan keuangan. Prinsip-prinsip utama yang dianut oleh Bank-Bank Islam meliputi: (1) larangan riba, (2) menjalankan bisnis dan aktifitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang sah menurut syariah dan (3) memberi zakat (Zainul Arifin, 2002).

Sistem keuangan dan perbankan Islam merupakan bagian dari konsep ekonomi Islam yang luas. Menurut Metwally seperti yang dikutip Zainul Arifin (2002), prinsip-prinsip ekonomi Islam, secara garis besar, terdiri dari :

1. Dalam ekonomi Islam, berbagai jenis sumber daya dipandang sebagai pemberian dan titipan dari Tuhan kepada manusia, maka harus dimanfaatkan seefektif dan seefisien mungkin untuk memenuhi kebutuhan bersama.
2. Islam mengakui kepemilikan pribadi dalam batas-batas tertentu. Batasan-batasan itu adalah kepentingan masyarakat dan penolakan setiap usaha yang menghancurkan masyarakat.
3. Kekuatan penggerak utama ekonomi Islam adalah kerjasama.
4. Pemilikan kekayaan pribadi harus berperan sebagai kapital produsen yang akan meningkatkan besaran produk nasional dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

5. Islam menjamin kepemilikan masyarakat, dan penggunaan yang direncanakan untuk kepentingan orang banyak.
6. Seorang muslim harus takut pada Allah dan hari Akhirat.
7. Seorang muslim yang kekayaannya melebihi, ukuran tertentu (nisab) diwajibkan membayar zakat.
8. Islam melarang pembayaran bunga atas berbagai bentuk pinjaman.

Fungsi dan Peran Bank Syariah

Seperti yang tercantum dalam pembukuan standar akuntansi yang dikeluarkan oleh *Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution* (AAOIFI), fungsi dan peran bank syariah (Sudarsono, 2003) adalah sebagai berikut:

1. Manajer investasi, bank syariah dapat mengelola investasi dana nasabah
2. Investor, bank syariah dapat menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dititipkan kepada bank
3. Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, dalam artian bank syariah dapat melakukan kegiatan-kegiatan jasa layanan perbankan sebagaimana lazimnya dilakukan oleh bank umum
4. Pelaksanaan kegiatan sosial, selain mengelola dana nasabah tersebut bank syariah juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan dan mengelola (menghimpun, meng-administrasikan, mendistribusikan) zakat serta dana-dana sosial lain.

Perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional

Perbedaan yang mendasar antara bank syariah dengan bank konvensional meliputi: aspek legalitas, struktur organisasi, usaha yang dibiayai dan

lingkungan kerja. (Nasution dan Mustafa, 2007).

1. Aspek Legalitas

Perbankan syariah dalam melakukan akad harus memenuhi ketentuan:

- a. Rukun yaitu adanya penjual, pembeli, barang, harga dan ijab kabul
- b. Syarat yaitu barang dan jasa harus halal, harga dan tempat penyerahan harus jelas, barang yang ditransaksikan harus sepenuhnya dalam kepemilikan.

2. Struktur Organisasi

Secara garis besar struktur organisasi bank syariah dengan bank konvensional sama, namun yang membedakan adalah keharusan adanya DPS (Dewan Pengawas Syariah). DPS ini bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar tidak menyimpang dari garis-garis syariah.

3. Pembiayaan

Perbedaan pokok antara perbankan syariah dengan konvensional dalam pembiayaan adalah adanya larangan riba (bunga) pada perbankan syariah.

Prinsip utama yang dianut bank-bank Islam menurut Arifin (1999):

- a. Larangan riba dalam berbagai bentuk transaksi
- b. Menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada memperoleh keuntungan yang sah secara syariah
- c. Memberikan zakat

Produk-Produk Bank Syariah

Berdasarkan uraian Sudarsono (2003), dalam memenuhi kebutuhan permodalan dan memenuhi kebutuhan pembiayaan bank syariah memiliki ketentuan-ketentuan yang berbeda dengan bank konvensional. Produk bank syariah yaitu: produk penghimpunan dana, produk jasa, produk penyaluran dana.

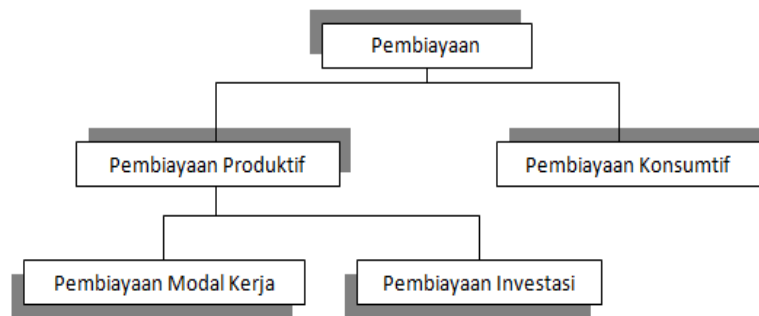
Pembiayaan (*financing*)

Pembiayaan merupakan salah satu produk penyaluran dana bank syariah. Dalam sistem konvensional pembiayaan dikenal dengan kredit. Menurut Ismail (2011) pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Sedangkan dalam penyalurannya didasarkan pada prinsip kepercayaan, sehingga pemilik dana yakin bahwa dana yang diberikan dalam bentuk pembiayaan akan dikembalikan. Berdasarkan undang-undang No.10 tahun 1998 mengenai perbankan menjelaskan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah “penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”

Produk Penyaluran/Pembiayaan Dana (*Financing*)

Menurut Said dan Ma'zumi (2008) berbagai jenis pembiayaan yang sering di pakai oleh Bank Islam adalah:

1. Pembiayaan Mudharabah (Bagi hasil/*Trustee Profit Sharing*), adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal sedangkan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan usaha mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan kelalaian si pengelola.



Sumber : Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek, 2001: 161

Gambar 1. Skema Pembiayaan Bank Syariah

Ada dua jenis yaitu

- a. Mudharabah Muthlaqoh (Investasi Tidak Terbatas), yaitu bentuk kerjasama antara mudharib dengan shahibul maal yang tidak ada batasan spesifikasi jenis usahanya, waktu dan daerah bisnis serta cakupannya sangat luas
 - b. Mudharabah Muqayyadah (Investasi terbatas), yaitu adanya batasan-batasan jenis usaha yang dijalankan bank dan dana investasi tidak boleh digabungkan dengan dana yang lain oleh bank.
2. Pembiayaan Musyarakah (Kerja Sama/*Partnership Project Financing Participation*), yaitu suatu kontrak atau perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha secara bersama-sama dengan menyetorkan sejumlah dana. Masing-masing memiliki hak atas keuntungan maupun kerugian yang sesuai dengan proposi yang telah disepakati bersama. Aplikasinya dalam perbankan adalah perjanjian yang diterapkan pada pembiayaan usaha atau proyek di mana bank membiayai sebagian dari dana yang dibutuhkan dan sisanya dibiayai sendiri oleh nasabah.
 3. Pembiayaan Murabahah (Modal Kerja/*Deferred Payment Sale*), yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Penjual harus memberitahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Bisa juga disebut dengan kredit modal kerja yang biasa diberikan oleh bank.
 4. Pembiayaan Bai'u Bitsaman Ajil (Investasi/*Deferred Payment Sale*), yaitu pembiayaan yang memakai akad jual beli. Bisa juga berbentuk perjanjian pembiayaan antara bank dengan nasabah, dimana bank menyediakan dananya untuk sebuah investasi atau pembelian barang modal dan usaha nasabahnya yang selanjutnya proses pembayarannya dilakukan secara mencicil atau angsuran.
 5. Pembiayaan Al-Ijarah (Sewa Barang/*Operational Lease*), yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (*ownership/ milkiyyah*) atas barang itu sendiri. Sedangkan bentuk al-Ijarah yang lain yaitu
 6. Pembiayaan Qordhul Hasan (Kebajikan/*Benevolent Loan*), yaitu suatu pinjaman lunak yang

diberikan atas dasar kewajiban sosial semata dimana si peminjam tidak dituntut untuk mengembalikan apapun kecuali modal pinjaman dan biaya administrasi.

7. Pembiayaan Musaqah (*Plantation Management Fee based on Certain Portion of Yield*), yaitu suatu akad atau perjanjian jika pemilik menyerahkan pe-meliharaan tanamannya kepada pihak penggarap, dengan hasil perjanjian hasilnya menjadi milik kedua belah pihak menurut akad perjanjian yang mereka buat.
8. Pembiayaan Muzaara'ah (*Harvest-Yield Profit Sharing*), yaitu kerjasama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap, dimana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan tertentu dari hasil panen.
9. Pembiayaan Mukhabarah
Kerjasama antara pemilik tanah atau kebun dan penggarap dengan perjanjian bagi hasil, sedangkan benihnya dari pemilik tanah atau kebun.
10. Pembiayaan Bai'u al-salam (*In Front Payment Sale*), yaitu pembelian yang diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka, atau pembelian barang dengan pembayaran uang muka sedang sisa pembayarannya dilakukan pada saat penyerahan barang.
11. Pembiayaan Bai al-Istisna (*Purchase By Order Or Manufacture*), yaitu kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Mekanismenya pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melakukan pesanan kepada orang lain untuk membuat

atau membeli barang sesuai spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir.

Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu pada penelitian ini mendeskripsikan tentang beberapa temuan penelitian yang mempunyai keterkaitan dengan penelitian ini, yaitu:

Aiyub (2007), mengungkapkan Pengetahuan masyarakat tentang Bank Syariah sangat terbatas, masih sebatas pernah mendengar namanya saja dan tidak semua dari mereka yang mengaku pernah mendengar mampu menyebutkan dengan baik nama Bank Syariah. Rendahnya pengetahuan masyarakat terhadap Bank Syariah melahirkan persepsi atau pandangan yang keliru terhadap Bank Syariah dan ini akan membentuk preferensi yang rendah pula yang berakhir dengan rendahnya keputusan masyarakat untuk memilih Bank Syariah.

Irmayanti (2010) membahas tentang bagaimana pembiayaan murabahah pada BMT Taqwa Muhammadiyah Padang sekaligus faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan murabahah pada BMT Taqwa Muhammadiyah Padang. Metode pada penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan alat analisis OLS (*Ordinary Least Square*). Dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa besarnya angsuran pembiayaan dan pendapatan nasabah memiliki hubungan negatif terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada BMT Taqwa Muhammadiyah.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Moleong (2002) metodologi

kualitatif adalah prosedur yang menghasilkan data-data deskriptif yang meliputi kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang memahami obyek penelitian yang sedang dilakukan dan dapat didukung dengan studi literature berdasarkan pendalaman kajian pustaka, baik berupa data penelitian maupun angka yang dapat dipahami dengan baik. Menurut Kirk dan Miller dalam Moleong (2002), penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahannya dan dalam peristilahannya.

Metode deskriptif juga bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Witney (dalam Nazir, 1985) mendefinisikan metode deskriptif sebagai pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat.

Penelitian ini bersifat penelitian *eksplanatory*, menurut Singarimbun dan Effendi (1989), penelitian *eksplanatory* adalah penelitian yang menyoroti hubungan antar variabel-variabel penelitian dan menguji hipotesa yang telah dirumuskan sebelumnya.

Fokus Penelitian

Penetapan fokus penelitian bertujuan untuk membatasi ruang lingkup studi. Sesuai dengan penelitian, maka yang menjadi fokus penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perilaku nasabah/konsumen perbankan dalam menggunakan produk pada bank syari'ah
2. Perilaku nasabah bank syari'ah yang menggunakan produk pembiayaan bank syari'ah

Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dari segi perolehan data, ada 2 (dua) jenis data, yaitu :

1. Data Sekunder
Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari penelitian-penelitian terdahulu, dokumen terkait dari bank yang diteliti.
2. Data primer dalam penelitian ini bersumber dari nasabah Bank Mandiri Syari'ah yang bekerjasama dengan Bank Mini Syari'ah Universitas Trunoloyo Madura.

Teknik Pengumpulan data

Dalam kerangka memperoleh data yang diperlukan dari sumber data, peneliti memakai teknik sebagai berikut:

1. Library Research

Yaitu pengumpulan data dengan mempelajari dasar teori dan mengambil dari literatur-literatur, seperti: buku-buku, majalah, artikel dan sejenisnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Field Research

Dalam penelitian ini dilakukan : observasi, penyebaran kuesioner, dan wawancara (*interview*) kepada nasabah Bank Mandiri Syari'ah yang bekerjasama dengan Bank Mini Syari'ah Universitas Trunojoyo Madura.

Analisis Data

Data-data dan informasi yang telah diperoleh kemudian dilakukan tahap analisis. Analisis data adalah menolah/menyusun data menjadi bentuk sedemikian rupa, sehingga dapat memberikan informasi yang diperlukan. Setelah dilakukan analisis, dengan mengacu pada landasan teori untuk mendukung kerangka pikiran, maka

data diinterpretasikan yaitu dengan melakukan pencarian atau pengertian lebih luas dari penemuan-penemuan yang ada dan kemudian ditarik suatu kesimpulan.

Menurut Azwar (1994), penelitian deskriptif berarti melakukan analisis hanya sampai pada taraf deskripsi, yaitu menganalisis dan menyajikan secara sistematis sehingga dapat lebih mudah untuk dipakai dan disimpulkan, Kesimpulan yang diberikan selalu jelas dasar faktualnya. Sehingga dapat dikembalikan langsung pada data yang diperoleh. Penelitian dengan pendekatan kualitatif menekankan analisisnya pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta menganalisis terhadap dinamikan hubungan antar fenomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah.

GAMBARAN UMUM BSM

Perkembangan jumlah bank syaria'ah dewasa ini mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Adanya UU No. 10 tahun 1998 memberikan peluang bagi Bank Umum untuk memberlakukan *Dual Banking System* yaitu sistem konvensional dan sistem syariah. Hal tersebut membuat PT Bank Mandiri (Persero) tertarik untuk membentuk tim dan mendirikan bank berbasis syariah, sehingga lahirlah Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak 1 November 1999. Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu lembaga keuangan yang ikut andil dalam menjaga kestabilan perekonomian Indonesia, melalui berbagai layanan untuk menciptakan kesejahteraan masyarakat.

Perkembangan jumlah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan syaria'ah di Bank Syariah Mandiri KCP Bangkalan selama periode 2010-2011 mengalami peningkatan. Peningkatan jumlah nasabah pengguna pembiayaan

syaria'ah tersebut seiring dengan perluasan jaringan kerjasama BSM KCP Bangkalan dengan berbagai institusi terutama di wilayah Karesidenan Madura. Data peningkatan nasabah dapat diamati pada tabel 4.1 di bawah ini.

Tabel 2. Jumlah Nasabah per Skim

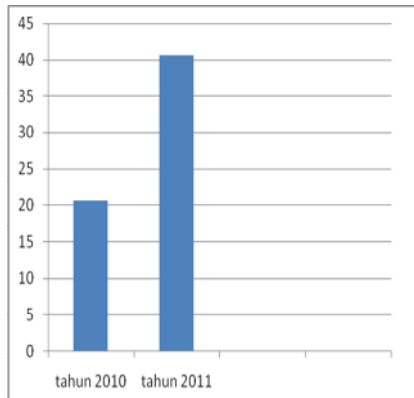
No	Skim	Jumlah Nasabah (Orang)	
		2010	2011
1.	Murabahah	68	128
2.	Mudharabah	9	16
3.	Musarakah	6	7
4.	Qardh	237	476
5.	Gadai	-	53

Sumber: BSM KCP Bangkalan, 2012

Peningkatan jumlah nasabah pembiayaan syaria'ah di BSM KCP Bangkalan menurut skimnya tergolong signifikan. Prosentase peningkatan untuk skim Murabahah mencapai 46,88%. Sedangkan mudharabah meningkat sebesar 43,75%. Selanjutnya Musarakah mengalami kenaikan sebesar 14,29%. Qardh merupakan skim yang mengalami kenaikan tertinggi dibanding skim lainnya, yaitu sebesar 50,21%. Terakhir adalah skim gadai yang baru berjalan pada tahun 2011 yang telah mencapai 53 nasabah.

Dari *Annual Report* Bank Syariah Mandiri Bangkalan, dapat dilihat adanya peningkatan pembiayaan telah mencapai 49,36%. Pada tahun 2010 nominal pembiayaan sebesar Rp.20,57 milyar meningkat menjadi Rp 40,62 milyar di tahun 2011. Peningkatan yang cukup besar tersebut merupakan prestasi luar biasa yang bisa dicapai oleh BSM KCP Bangkalan. Mengingat keberadaan bank syaria'ah tersebut masih tergolong baru di wilayah Madura. Perluasan jaringan dan jangkauan yang tidak hanya melayani

masyarakat Bangkalan merupakan salah satu penunjang keberhasilan Bank Syariah Mandiri di Kabupaten Bangkalan.



Sumber: Laporan Tahunan BSM Bangkalan, 2011

Gambar 2. Perkembangan Pembiayaan Periode 2010-2011 (Dalam Rp Juta)

Untuk pembiayaan yang dilakukan digolongkan per jenis skim. Dari portofolio pembiayaan per akhir

tahun 2011 dapat dilihat pembiayaan Bank Syariah Mandiri didominasi oleh skim *mudharabah* dalam bentuk pembiayaan yang diberikan untuk usaha koperasi simpan pinjam. Pembiayaan Mudharabah meningkat dari tahun 2010 sebesar Rp. 7,55 milyar menjadi Rp 15,70 milyar di tahun 2011, sedangkan proporsinya juga meningkat dari 36,72% di tahun 2010 menjadi 38,65% di tahun 2011. Sedangkan komposisi untuk pembiayaan (investasi berbasis bagi hasil) atau musyarakah mengalami penurunan dari semula sebesar 4,81% pada akhir tahun 2010 menjadi sebesar 3,70% pada akhir tahun 2011. Adapun pembiayaan murabahah pada BSM KCP Bangkalan yang merupakan pembiayaan untuk modal kerja dan konsumsi dengan memakai sistem tambahan margin mengalami peningkatan yang semula 25,37% pada akhir tahun 2010 menjadi 28,97% pada akhir tahun 2011.

Tabel 3 Pembiayaan Per Skim

Keterangan	Tahun			
	2010	Share	2011	Share
Mudharabah	7.550.000.000	36.72%	15.697.500.000	38.65%
Musyarakah	990.000.000	4.81%	1.500.700.000	3.70%
Murabahah	5.217.606.367	25.37%	11.764.693.399	28.97%
Lainnya	6.805.500.000	33.10%	11.649.500.000	28.68%
Total Pembiayaan	20.563.106.367	100%	40612393399	100%

Sumber: Laporan Tahunan BSM Bangkalan, 2011

PEMBAHASAN

Persepsi Nasabah Terhadap Bank Syari'ah

Persepsi nasabah terhadap bank syari'ah merupakan pandangan, pendapat, hal-hal yang diketahui nasabah terhadap bank syari'ah. Berkaitan dengan studi kasus yang diangkat peneliti yaitu pada Bank Mandiri Syari'ah Bangkalan yang bekerja sama dengan Bank Mini Syari'ah Universitas Trunojoyo Madura, maka persepsi responden dan informan adalah berkaitan dengan Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan.

Pada tahap studi lapang, peneliti dibantu dengan para surveyor menyebarkan kuesioner yang berkaitan dengan persepsi nasabah terhadap bank syari'ah. Adapun persepsi yang dimaksud antara lain: kepehaman nasabah terhadap bank syariah, pengetahuan nasabah tentang macam-macam produk bank syari'ah, wawasan nasabah mengenai bunga dan nisbah serta pandangan nasabah terhadap praktek bank syari'ah.

Tingkat Kepahaman Nasabah Terhadap Bank Syari'ah

Tingkat pemahaman nasabah terhadap bank syari'ah adalah bervariasi dengan level yang berbeda-beda. Prosentase responden yang cukup mengerti tentang konsep bank syari'ah hanya mencapai 12,5 % atau 2 (dua) orang dari 16 (enam belas) responden. Tingkat pemahaman dengan level cukup paham/cukup mengerti dapat diukur dari pengetahuan dan wawasan nasabah tentang dalil-dalil pelarangan riba, konsep perbankan syari'ah secara teoritis dan pemahaman tentang urgensi keberadaan lembaga keuangan syari'ah baik bank maupun non bank.

Sedangkan 87,5% responden menyatakan ketidakpahaman terhadap

konsep bank syari'ah. Pemilihan terhadap bank' syari'ah dilakukan karena merasa lebih nyaman, aman dan tenang secara ukhrowi. Hal ini disebabkan antara lain: karena dapat terhindar dari bunga bank, karena lebih menguntungkan, dll. Ketidapkahaman responden mengenai bank syariah menimbulkan berbagai macam spekulasi, antara lain: menganggap bahwa bank syari'ah dan bank konvensional sama saja hanya berbeda labelnya, menganggap bahwa bank syari'ah dan bank konvensional adalah 2 (dua) lembaga yang sama-sama diperlukan masyarakat karena prospek bisnis yang menguntungkan, dan lain-lain. Di mana spekulasi-spekulasi tersebut tentu saja tidak dapat dipercaya kebenarannya karena tidak ditunjukkan dengan fakta-fakta yang mendasarinya.

Kepahaman terhadap bank syari'ah dalam penelitian ini, diukur dari pengetahuan nasabah terkait dengan produk pembiayaan syari'ah. Pada studi lapang tahap kedua yaitu melakukan metode wawancara (*interview*) dengan sejumlah informan diperoleh temuan-temuan yang menggambarkan tingkat pengetahuan nasabah terhadap bank syari'ah. Dalam wawancara tersebut, tingkat pengetahuan mereka terhadap pembiayaan syariah masih bersifat umum. Dalam sebuah wawancara dengan seorang nasabah dengan inisial 'S', peneliti menanyakan sampai sejauhmana pengetahuan 'S' terhadap bank syari'ah?. Berikut adalah kutipan jawaban 'S'.

"Saya tidak begitu mengerti tentang produk pembiayaan syariah, saya hanya merasa tenang ketika pinjam di bank syari'ah".

Ketika peneliti memperjelas pertanyaan tentang apakah 'S' mengetahui tentang konsep bank syari'ah dan apa perbedaan bank

syari'ah dan bank konvensional, 'S' menyatakan bahwa:

“Wah, kalau konsenya saya benar-benar tidak mengerti, yang saya tau beda bank syari'ah dengan bank konvensional adalah kalau bank syari'ah memakai bunga dan kalau bank konvensional tidak ada bunganya tapi diganti dengan bagi hasil. Tapi bagaimana cara penerapan bagi hasilnya, saya juga kurang paham. Tapi karena saya orang Islam dan ingin menghindari bunga, maka saya pilih bank syari'ah”.

Pada kesempatan lain, peneliti melakukan wawancara dengan informan lain yang juga nasabah bank syari'ah. Peneliti menanyakan hal yang sama dengan informan pertama. Ada beberapa persamaan dan sedikit perbedaan dari jawaban informan pertama. Di mana informan kedua dengan inisial 'P' menyatakan bahwa:

“Kalau dalil-dalilnya saya tidak ngerti, yang saya pikirkan hanyalah menghindari riba. Terus setahu saya, kita sebagai umat muslim memang tidak dianjurkan untuk menabung atau pinjam di bank konvensional. Ibaratnya pemahaman saya tentang bank syariah hanya sebatas kulitnya saja”.

Pemahaman nasabah yang dangkal tentang bank syari'ah disebut dengan *Imprefect information* (informasi yang tidak sempurna). Dalam perekonomian ketidak-sempurnaan informasi konsumen dalam hal ini nasabah bank syari'ah memberikan dampak spekulasi yang tinggi dan dapat berdampak positif maupun negatif bagi produsen atau penjual jasa dalam hal ini bank syari'ah. Dampak positif yang dapat diperoleh oleh bank syari'ah adalah adanya kebutuhan masyarakat yang sangat tinggi terhadap keberadaan bank syari'ah. Hal

ini disebabkan karena mayoritas penduduk di Indonesia beragama Islam.

Persepsi masyarakat yang menganggap bahwa riba tidak diperbolehkan dalam Islam akan menjadi keuntungan bank syari'ah untuk melebarkan sayapnya dalam rangka menyambut nasabah-nasabah yang sangat menginginkan konsep syari'ah. Hal ini didukung dengan banyaknya pandangan masyarakat yang hanya mengetahui sisi perbedaan antara bank konvensional dan bank syari'ah adalah terletak pada bunga dan bagi hasil.

Pada sisi lain adalah suatu kewajiban bagi bank syari'ah untuk mensosialisasikan konsep syari'ah kepada berbagai kalangan agar bank syari'ah secara konsep maupun praktek dapat dipahami oleh masyarakat pada umumnya. Pada proses wawancara disamping ada informan yang sangat minim pengetahuannya terhadap bank syari'ah, adapula informan yang banyak mengetahui seluk beluk bank syari'ah, baik secara konsep maupun praktek.

Berikut adalah pernyataan informan dengan inisial 'YR' ketika ditanya tentang seberapa dalam wawasannya mengenai bank syari'ah dan bagaimana pandangannya terhadap bank syari'ah di Indonesia saat ini.

“Menurut saya keberadaan bank syari'ah adalah suatu kebutuhan. Di samping karena prinsip saya bahwa menjalankan syari'ah akan mendatangkan berkah, bagi dunia bisnis juga akan mendatangkan keuntungan. Konsep-konsep Islam yang diterapkan pada bank syari'ah memberikan bukti bahwa bank syari'ah adalah salah satu produk Islami yang tahan terhadap goncangan krisis. Hanya saja menurut pengamatan saya ada beberapa hal dalam praktek bank syari'ah yang masih belum sesuai

dengan kaidah syari'ah itu sendiri dan menurut saya hal ini harus terus diupayakan untuk diperbaiki dan tidak semata-mata hanya mencari keuntungan dalam persaingan antar bank”.

Pernyataan ‘YR’ senada dengan pendapat Hamidi (2003). Menurut Hamidi (2003) dalam bukunya yang berjudul “Jejak-jejak Ekonomi Syari'ah” dijelaskan bahwa menjalankan prinsip syari'ah tak hanya mendatangkan berkah. Lebih dari itu, mengoperasikan prinsip syari'ah juga membuka peluang menanggung untung pada kondisi-kondisi yang tidak normal. Itulah yang diperlihatkan bank-bank yang beroperasi secara syari'ah. Kala itu, di saat perbankan nasional tengah dijangkiti virus *negative spread* – kerugian akibat bunga simpanan lebih tinggi dari bunga kredit- bank-bank yang menerapkan prinsi bagi hasil melenggang tanpa beban. Sebagai contoh di awal krisis pertengahan tahun 1997, bank-bank konvensional bertumbuhan. Bank Muamalat Indonesia, satu-satunya bank yang ada di Indonesia saat itu tetap tegar. Pada saat itu, Bank Indonesia menerapkan *tight money policy* (kebijakan uang ketat) dengan menetapkan suku bungan simpanan mencapai 70%. Satu sisi, otoritas moneter berharap dengan meningkatkan bunga hingga setinggi itu, dana masyarakat akan tersedot ke sistem perbankan.

Dengan cara ini pula, mereka berharap masyarakat tidak membeli dolar AS yang tengah menekan rupiah. Namun disisi lain, kebijakan ini menjadi beban berat yang harus dipikul perbankan konvensional. Bank konvensional harus membayar bunga simpanan masyarakat dengan bunga yang selangit, sementara bank tidak bias menarik bunga kredit dari para nasabah.

Meskipun bank syari'ah tidak terkena virus *negative spread*, namun belum banyak berkontribusi dalam rangka menyelamatkan wajah perbankan nasional. Karena kontribusi perbankan syari'ah ketika itu masih sangat kecil. Pada September 2002, *share* perbankan syari'ah terhadap perbankan nasional hanya mencapai 0,34% atau Rp 3,67 triliun. Sedangkan dana pihak ketiga yang berhasil dihimpun oleh bank syari'ah hanya sekitar Rp 2,5 triliun atau 0,31% dari total dana pihak ketiga (DPK) bank nasional (Hamidi, 2003).

Selanjutnya berkaitan dengan persepsi masyarakat terhadap bank syari'ah dan bank konvensional. Menurut Daniar (2012), makna subyektif seseorang terbentuk didasarkan pada persepsinya, oleh karena itu sekalipun produk yang dipilih memiliki kesamaan, namun makna bagi masing-masing informan dapat berbeda karena persepsi yang berbeda, dan konsekuensinya adalah *value* dari produk bank yang dipilih dapat berbeda makna bagi masing-masing informan atau kelompok karena adanya perbedaan persepsi. Sebagai contoh, bagi informan tertentu bank syari'ah dipersepsikan membawa nilai-nilai agama, oleh karena itu informan yang lebih mementingkan nilai-nilai agama, tentu akan memilih produk bank syari'ah karena memberikan makna yang penting.

Dengan demikian, nilai suatu produk tergantung dari bagaimana produk tersebut memberikan makna atas dasar persepsi informan, dan persepsi informan tergantung dari interpretasi terhadap bank dan produknya. Manusia memiliki keterbatasan dalam melakukan interpretasi, oleh karena itu pengetahuan atau perspektif informan sebenarnya bukan pengetahuan yang sebenarnya, tetapi didasarkan pada

pengetahuan apa yang tampak pada obyek tersebut. Ketika bunga bank dipersepsikan negatif karena dimaknai sama dengan riba, maka produk bank konvensional menjadi berkurang nilainya bagi informan yang mengharamkan bunga bank dibandingkan apabila bunga bank dimaknai tidak sama dengan riba, namun karena manusia memiliki keterbatasan dalam melakukan interpretasi, maka persepsi terhadap nilai bank konvensional tersebut sebenarnya adalah merupakan tindakan yang didasarkan makna subyektif dan bersifat dugaan.

Tingkat Pemahaman Terhadap Produk Pembiayaan Syari'ah

Pemahaman responden terhadap produk-produk bank syari'ah masih sangat rendah sejalan dengan pemahaman nasabah terhadap bank syari'ah secara umum. Demikian pula pemahaman responden terhadap jenis-jenis pembiayaan syari'ah. Baik nama-nama produk maupun sistem yang dijalankan berdasarkan akad-akad yang ada tidak dipahami secara menyeluruh dan jelas. Berikut tanggapa responden dan informan ketika ditanya mengapa mengambil pembiayaan di bank syari'ah dalam hal ini adalah bank syari'ah mandiri.

“Saya mengambil pinjaman di bank syari'ah karena label syari'ahnya. Tetapi saya tidak paham apa-apa saja yang jenis pinjaman yang ada di bank syari'ah. Bagi saya yang paling penting adalah prosesnya yang mudah”

Pernyataan tersebut adalah pendapat dari 'P'. Senada dengan 'P' saudara 'S' juga tidak paham dengan jenis-jenis produk pembiayaan syari'ah. 'S' mengajukan pembiayaan di Bank Syari'ah Mandiri karena dikarenakan label syari'ahnya dan karena Bank Syari'ah Mandiri bekerjasama dengan

institusi tempat 'S' bekerja. Berikut adalah pernyataan 'S' dalam wawancara dengan peneliti di rumah 'S'.

“Kalau istilah-istilah seperti mudharabah, saya pernah mendengar tapi tidak begitu mengerti. Yang saya pahami bahwa kalau kita meminjam di bank syari'ah maka akadnya adalah jual beli, jadi misal saya pinjam uang untuk beli rumah, maka bank akan menaksir harga rumah yang akan saya beli selanjutnya bank menetapkan besaran yang harus saya bayar tiap bulannya dan berapa lama jangka waktu pembayarannya”.

Rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk pembiayaan syari'ah sejalan dengan rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap bank syari'ah itu sendiri. 12,5% responden yang memahami tentang konsep bank syari'ah adalah kalangan masyarakat yang memang mempunyai profesi yang berkaitan dengan ilmu perbankan syari'ah. Sebagaimana responden 'YR' begitu banyak memahami istilah-istilah perbankan syari'ah termasuk jenis-jenis pembiayaan syari'ah dan bagaimana sebahrusnya akad dari masing-masing jenis atau skim pembiayaan syari'ah. Dalam kesempatan wawancara peneliti dengan 'YR' yang juga menggunakan produk kafalah menyatakan bahwa:

“Saya mengajukan pinjaman ke Bank Mandiri Syari'ah sesuai dengan keinginan saya yaitu kafalah, tetapi yang sampai sekarang saya masih kurang puas adalah mengapa saya diarahkan dalam akad murabahah. Menurut saya seharusnya bank tidak hanya menghitung untung rugi saja tetapi harus lebih memperhatikan aspek konsumen/nasabah dengan tetap menyesuaikan jenis pinjaman/pembiayaan apa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen/nasabah”.

Berdasarkan temuan lapang, terdapat unsur pemanfaatan ketidakpahaman nasabah terhadap bank syari'ah. Sehingga bank syari'ah cenderung mengarahkan nasabah pada akad murabahah yang ditinjau dari sisi bank tidak mendatangkan resiko tinggi. Menurut Said (2008), pembiayaan murabahah atau modal kerja (*deferred payment sale*) adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, penjual harus memberi tahu harga produk yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Atau bias juga disebut dengan kredit modak kerja yang biasa diberikan oleh bank dan jangka waktunya adalah dibawah satu tahun (*short run financing*).

Sedangkan kafalah atau jaminan (*guaranty*) merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung atau pemberian garansi kepada nasabah untuk menjamin pelaksanaan proyek dan pemenuhan kewajiban tertentu oleh pihak-pihak yang dijamin dengan cara meminta pihak yang dijamin untuk menyetorkan jumlah dana sebagai setoran jaminan dengan prinsip *wadi'ah*. Hadist Rosulullah SAW:

“Telah dihadapkan kepada Rosulullah SAW (mayat seorang laki-laki untuk disholatkan).....Rosululloh SAW bertanya: Apakah dia mempunyai warisan-warisan?, para sahabat menjawab, tidak. Rosulullah bertanya lagi, apaka dia mempunyai hutang?, sahabat menjawab, “ya, sejumlah tiga dinar”. Rosululloh pun menyuruh para sahabat untuk mensholatkannya (tetapi beliau sendiri tidak). Abu Qatadah lalu berkata: “saya menjamin hutangnya, ya Rosululloh”. Maka Rosululloh pun mensholatkan mayat tersebut” (HR.Bukhori dan Muslim).

Akad murabahah dan kafalah seperti tercantum pada penjelasan di atas menampakkan dua hal yang berbeda. Keuntungan akan lebih jelas dan tanpa resiko memang dapat ditemui pada jenis pembiayaan murabahah. Sehingga, wajar jika bank syari'ah lebih mengarahkan nasabah yang membutuhkan pembiayaan dapa sistem akad murabahah. Hal inilah yang seharusnya tidak terjadi. Pihak bank seharusnya lebih mengutamakan kepentingan nasabah dan membantu nasabah untuk memilih jenis pembiayaan yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhannya. Jika hal ini juga dilakukan dengan benar oleh bank syari'ah maka prinsip keberkahan yang tidak dapat diukur dengan materi insya Allah juga akan terus mengalir di tubuh bank syari'ah.

Preferensi Nasabah dalam Memilih Produk Pembiayaan Syari'ah

Berdasarkan hasil analisis data primer, preferensi nasabah dalam menentukan produk pembiayaan syari'ah dilatarbelakangi oleh berbagai-macam alasan. Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil keputusan pembiayaan syari'an antara lain: keuntungan, keimanan, kenyamanan, nisbah yang rendah, kemudahan proses pengajuan pembiayaan, serta faktor kebermanfaatan.

Pada studi kasus yang lebih menyoroti Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan, maka responden dan informan yang juga merupakan nasabah Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan yang bekerjasama dengan Bank Mini Syari'ah Universitas Trunojoyo Madura. Pendapat responden dan informan yang mengajukan pembiayaan syari'ah didominasi oleh faktor kemudahan proses pengajuan pembiayaan dank faktor keimanan.

Dalam penelitian ini, faktor keimanan termasuk didalamnya alasan nasabah yang mengambil pembiayaan di bank syari'ah karena 'label syari'ah'.

Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan Lebih Menguntungkan Dibanding Bank Konvensional

Menurut pandangan dan pendapat para nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini, Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan dianggap lebih menguntungkan dari sisi pembiayaan dibanding dengan bank konvensional. Hal ini didasarkan pada sisi pembayaran yang dianggap lebih ringan dan tidak mencekik dibanding dengan bank konvensional. Pandangan tersebut tidak bersebrangan dengan tulisan Hamidi (2003) yang menyatakan bahwa:

“Bila bank-bank syari'ah dapat meningkatkan efisiensi usaha dan secara berhati-hati mengelola aktiva produktifnya, serta terlaksananya pemulihan kegiatan sektor riil di tahun mendatang maka akan terbuka kesempatan bank-bank syari'ah memberikan bagi hasil yang lebih kompetitif di banding bunga bank dan margin jual beli, biaya sewa/fee atau tingkat bagi hasil disisi pembiayaan yang lebih rendah dari bunga kredit. Sebagai konsekuensinya, akan terjadi peningkatan permintaan terhadap jasa perbankan syari'ah, khususnya akibat pergeseran minat para nasabah yang bersifat ekonomis rasional”.

Berdasarkan data empiris yang dihimpun melalui kuesioner berkaitan

dengan faktor keuntungan yang didapat ditinjau dari indikator pertama yaitu sisi besar kecilnya angsuran yang harus dibayarkan. Menurut penilaian para nasabah yang menjadi responden, faktor besarnya angsuran atau tinggi rendahnya bagi hasil pembiayaan menjadi salah satu dasar pertimbangan dalam mengajukan dan menentukan produk pembiayaan di bank syari'ah. Dalam hal ini, nasabah Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan lebih memilih menggunakan produk syari'ah di bank tersebut karena merasa bahwa angsuran yang dibayarkan lebih ringan dibandingkan dengan bank syari'ah lain dan bank konvensional lain yang ada di Kabupaten Bangkalan.

Dari hasil survei dapat dilihat bahwa sebanyak 12 (dua belas) nasabah yang mempertimbangkan faktor besar angsuran dalam mengambil pembiayaan di Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan sedangkan 4 (empat) nasabah yang lain tidak mempertimbangkan faktor ini. Besarnya angsuran disesuaikan dengan kemampuan dan kondisi keuangan nasabah oleh karena itu besarnya angsuran sangat tergantung besar kecilnya jumlah pembiayaan yang diambil.

Indikator kedua dari faktor keuntungan adalah lama atau tidaknya jangka waktu pembiayaan. Berdasarkan temuan lapang, nasabah juga sangat mempertimbangkan faktor keuntungan memilih mengajukan pembiayaan syari'ah di Bank Syari'ah Mandiri dari sisi jangka waktu pembayaran.

Tabel 4. Penilaian Nasabah Terhadap Besarnya Angsuran

Penilaian responden terhadap besar angsuran	Jumlah	Prosentase
Dipertimbangkan	12	75 %
Tidak Dipertimbangkan	4	25 %
Jumlah	16	100 %

Sumber : Data primer diolah, 2011.

Fleksibilitas jangka waktu pembiayaan sangat dipertimbangkan dan diperhatikan dalam mengajukan pembiayaan syari'ah. Nasabah akan sangat merasa tertolong apabila mereka dapat mengangsur sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka. Pendapat para nasabah dalam hal jangka waktu pembayaran dapat dibaca pada hasil wawancara di bawah ini.

"Yang saya lihat kalau mau hutang itu adalah berapa besar plafonnya, berapa lama bisa diangsur dan bank mana yang bagi hasil pinjamannya paling sedikit".

Pendapat di atas diungkapkan oleh 'B' yang berprofesi sebagai karyawan di salah satu instansi pendidikan di Kabupaten Bangkalan. Pendapat senada juga diungkapkan oleh 'P', hanya saja 'P' lebih mengedepankan aspek syari'ah. Perilaku 'B' lebih cenderung pada perilaku rasional obyektif, di mana 'B' memilih bank yang mau bisa memberikan keuntungan paling besar terhadap dirinya. Sedangkan perilaku 'P' akan mempertimbangkan label syari'ahnya terlebih dahulu, setelah itu baru memilih bank syari'ah mana yang dianggap paling rendah bagi hasil pembiayaannya dan jangka waktunya paling fleksibel.

Berikut komentar 'P', *"Saya akan memilih bank syari'ah dulu kemudian baru menentukan bank*

syari'ah mana yang lebih murang angsurannya dan jangka waktunya bias lebih fleksibel".

Jika ditelaah lebih lanjut mengapa konsumen bank syari'ah juga mempertimbangkan aspek jangka waktu pembayaran adalah karena perilaku konsumen akan lebih memilih produk barang/jasa yang bias memberi keuntungan maksimum dan kepuasan maksimum. Sehingga preferensi individu dalam menentukan keputusan penggunaan jasa perbankan juga didasarkan pada *maximum utility*. Di mana konsumen akan merasa puas dengan jasa yang diberikan pada titik kombinasi tertentu antara berbagai faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam pembiayaan syari'ah. Berikut adalah tabel yang menjelaskan tentang pentingnya aspek jangka waktu pembayaran dalam pengajuan pembiayaan di bank syari'ah.

Dari hasil survei di atas, sebanyak 14 (empat belas) nasabah yang mempertimbangkan faktor jangka waktu pembayaran dan sisanya 2 (dua) nasabah tidak mempertimbangkan faktor ini. Berdasarkan hasil wawancara nasabah sebagian besar menyerahkan jangka waktu angsuran kepada pihak bank di mana bank akan menyesuaikan jangka waktu angsuran dengan kemampuan nasabah.

Tabel 5. Penilaian Nasabah Terhadap Jangka Waktu Pembayaran

Penilaian responden terhadap Jangka waktu pembayaran	Jumlah	Prosentase
Dipertimbangkan	14	87,5 %
Tidak Dipertimbangkan	2	12,5 %
Jumlah	16	100 %

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Perilaku yang Didasarkan Pada Keyakinan/Keimanan

Perilaku nasabah tidak hanya dapat diamati dari sisi keuntungan materi yang didapatkan saja. Pengaruh dari sudut pandang yang lain dan bersifat non materi juga sering menjadi faktor utama seseorang dalam mengambil keputusan. Pada penelitian ini, perilaku nasabah dalam mengambil pembiayaan syari'ah sering didasarkan pada alasan keimanan/keyakinan seseorang terhadap agama yang dianut – dalam hal ini agama Islam. Dorongan/motivasi yang bersifat sosial akan timbul karena adanya kepercayaan dalam agama biasanya memberikan dampak yang besar bagi sebuah perubahan.

Kemunculan bank-bank syari'ah di Indonesia memberikan dampak yang besar pada preferensi masyarakat untuk melakukan peralihan penggunaan jasa perbankan. Penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam juga memberikan kontribusi luar biasa terhadap perkembangan perbankan syariah. Dalam masyarakat Islam pun ada juga kelompok-kelompok dan individu-individu religious yang kecenderungan untuk memilih bank syari'ah sudah dapat dipastikan. Dengan adanya pasar umat Islam yang begitu besar di Indonesia, membuat bank-bank syari'ah juga kian eksis. Hal ini didukung dengan adanya motivasi yang bersifat keyakinan. Di mana faktor keyakinan/kepercayaan lebih besar dampaknya daripada hal-hal yang bersifat materi atau keduniawian.

Pernyataan-pernyataan nasabah Bank Mandiri Syari'ah yang menjadi responden dalam penelitian ini juga mengerucut pada hal yang sama, yaitu karena adanya faktor kepercayaan terhadap agama Islam yang dianut. Di mana dalam ajaran agama Islam telah dijelaskan bahwa bunga bank (riba)

hukumnya adalah haram. Seperti dikuti dalam Al-Qur'an Surah Al Baqarah ayat 275, Allah berfirman:

“....Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

Faktor keyakinan/kepercayaan juga menepis anggapan bahwa konsumen/nasabah tidak hanya berorientasi pada keuntungan materi dan kepuasan yang diukur dengan materi. Berikut adalah kutipan-kutipan hasil wawancara peneliti dengan para informan yang mencerminkan adanya dominasi faktor keyakinan dalam mengambil pembiayaan di bank syari'ah.

“Saya lebih memilih bank syari'ah karena faktor keimanan terhadap agama saya. Bukan karena hitung-hitungan bagi hasilnya tetapi lebih pada karena hati saya lebih nyaman dan tentram jika menggunakan produk syari'ah”.

Peneliti menanyakan perihal motivasi pembiayaan kepada bapak 'S'. *“Lalu bagaimana menurut bapak jika ternyata bagi hasil pinjaman di bank syari'ah justru lebih tinggi dibandingkan bank konvensional?”*

'S' menjawab bahwa, *“saya akan tetap memilih untuk meminjam di bank syari'ah, karena pilihan ini menurut saya adalah suatu keharusan selama tidak ada lembaga keuangan lain atau pinjaman lain yang lebih baik secara praktek syari'ah daripada bank syari'ah yang sudah ada. Tetapi saya tidak memungkiri bahwa bank-bank syari'ah yang sekarang ini ada masih belum sempurna”.*

Peneliti melanjutkan pertanyaan yang lebih mendalam lagi. *“Mengapa bapak mengajukan permohonan pembiayaan di Bank Mandiri Syari'ah?”*

'S' menjawab dengan yakin, *“yang pertama karena saya bekerja pada institusi yang sedang*

bekerjasama dengan Bank Syari'ah Mandiri, kedua bagi hasil pinjamannya memang menurut saya lebih ringan dari pada bank yang lain”

Informan lain menyatakan bahwa keyakinan akan lebih bias memotivasi dibandingkan dengan hitungan untung rugi yang terkadang tidak memberikan kepuasan batin. Saudari 'YR' menegaskan tentang mengapa pilihannya jatuh pada bank syariah yaitu Bank Syari'ah Mandiri.

“Kalau saya sama skali bukan karena hitung-hitungan nisbah, tapi lebih pada karena menggunakan riba adalah haram, makanya saya memilih semua jasa perbankan syari'ah. Ya nabung, pinjam, asuransi, dll”.

Peneliti lebih mengarahkan pertanyaan mengapa memilih Bank Syari'ah Mandiri. Saudari 'YR' mengatakan *“Sebenarnya saya tidak menitikberatkan pada nama banknya, tetapi lebih pada karena syari'ahnya. Tetapi pada saat sekarang ini Bank Syari'ah Mandiri kebetulan nisbah pembiayaannya lebih rendah dari bank syari'ah yang lain. Selain itu, ada teman yang bisa menjamin saya, sehingga untuk pengurusannya menjadi lebih mudah. Soalnya saya butuh uangnya juga mendesak, jadi saya terbantu dengan kemudahan proses pengajuan pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syari'ah Mandiri”.*

Demikian bermacam alasan yang bersifat kepuasan batin lebih dapat memotivasi nasabah/konsumen perbankan di samping memang ada alasan yang bersifat materiil. Faktor yang bersifat vertikal, menyatakan hubungan antara manusia dengan Tuhan mampu membuat berkibarnya bank syari'ah hingga sekarang ini. Bahkan hampir setiap bank konvensional juga memiliki *brand*

syari'ah –walaupun dengan manajemen yang berbeda. Pasar produk syari'ah kini semakin luas sejalan dengan ketertarikan dan kepercayaan masyarakat kepada bank syari'ah.

Faktor Kemudahan & Kecepatan dalam Proses Pengajuan Pembiayaan

Pelayanan prima selalu dibutuhkan di setiap usaha layanan jasa. Pelayanan prima merupakan suatu modal tersendiri yang selalu melekat pada perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Hal ini sudah merupakan sesuatu yang umum dan seakan telah menjadi suatu hal yang wajib dilakukan oleh para penjual jasa. Para pembeli jasa/konsumen juga akan merasa nyaman jika berada pada lingkungan yang ramah. Karena energi positif akan bisa dipancarkan dan disalurkan menjadi kegiatan-kegiatan dan pola pikir positif.

Demikian pula dengan dunia perbankan. Baik pada bank konvensional maupun bank syari'ah berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah. Bentuk-bentuk pelayanan pun pada akhirnya menjadi salah satu daya tarik sekaligus daya saing di dunia perbankan.

Berkaitan dengan penelitian yang mengambil studi kasus pada Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan. Bentuk pelayanan pada Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan tidak hanya pada taraf keramahan, tetapi juga diwujudkan dalam proses yang cepat dan mudah dalam pengurusan produk-produk pembiayaan. Hampir seluruh responden dalam penelitian ini menyatakan bahwa proses pengajuan pembiayaan di Bank Syari'ah Mandiri sangat cepat dan mudah. Hal tersebut membuat nasabah merasa nyaman dan senang, karena perilaku seseorang akan berubah ke arah positif ketika dijumpai dengan hal-hal yang positif. Apalagi pada produk

pembiayaan ada sisi psikologis yang sudah dikuasai oleh bank, yaitu kebutuhan yang tinggi akan dana, membuat seseorang lebih senang apabila prosesnya dipermudah dan dipercepat. Berikut adalah kutipan-kutipan hasil wawancara dengan beberapa informan yang menyatakan kepuasannya terhadap layanan pembiayaan yang mudah dan cepat.

‘B’ menyatakan “*proses pinjam uang di Bank Syari’ah Mandiri sangat mudah dan cepat. Apalagi di tempat saya bekerja, Bank Syari’ah Mandiri bekerja sama dengan Bank Mini UTM, dan ketika saya pinjam uang, semua proses diuruskan oleh pegawai Bank Mini, saya hanya memenuhi persyaratannya saja, selanjutnya pegawainya yang menguruskan dan saya terima bersih.*”

Hal senada juga diungkapkan oleh ibu ‘P’. “*Saya sudah beberapa kali pinjam di Bank Syari’ah Mandiri. Prosesnya mudah dan cepat*”.

Kebutuhan nasabah terhadap dana biasanya bersifat urgen dan mendesak. Oleh karena itu, hampir

setiap nasabah lebih membutuhkan pelayanan yang mudah dan cepat selain rasa nyaman yang didapat. Jika proses untuk menarik dana terkesan berbelit-belit, maka nasabah akan memilih bank lain yang lebih mudah diakses. Tabel di bawah adalah hasil olahan data primer yang dihimpun melalui teknik penyebaran kuesioner. Dari data tersebut dapat kita ketahui bahwa kenyamanan pelayan mendapat porsi perhatian yang cukup tinggi dari nasabah pengguna produk pembiayaan syari’ah.

Menurut tabel di bawah dapat dilihat bahwa sebanyak 10 (sepuluh) nasabah akan mempertimbangkan faktor kenyamanan untuk menjadi nasabah suatu bank baik sebagai nasabah penabung maupun pembiayaan. Dan sisanya yaitu 6 (enam) nasabah, tidak mempertimbangkan faktor kenyamanan dalam mengambil pembiayaan. Nasabah akan memilih bank yang memberikan pelayanan terbaik seperti pelayanan yang cepat, nyaman dan ramah.

Tabel 6. Penilaian Nasabah Terhadap Faktor Kenyamanan Pelayanan

Penilaian responden terhadap kenyamanan pelayanan	Jumlah	Prosentase
Dipertimbangkan	10	62,5 %
Tidak Dipertimbangkan	6	37,5 %
Jumlah	16	100 %

Sumber : Data primer, diolah. 2012.

Perilaku Nasabah Setelah Menggunakan Produk Pembiayaan Syariah

Kepuasan konsumen pada saat melakukan kegiatan konsumsi baik berupa barang dan jasa, merupakan faktor penting dalam sebuah usaha. Kepuasan seorang konsumen atas kegiatan konsumsi yang dilakukan ataupun kepuasan terhadap hasil/manfaat yang dirasakan setelah melakukan konsumsi, akan menjadi dasar pemikiran untuk tindakan konsumsi diri sendiri selanjutnya dan juga tindakan terhadap orang lain.

Dampak Konsumsi Terhadap Tindakan Diri Sendiri

Pendapat para nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini mengenai kepuasan mereka setelah menggunakan produk-produk syariah bisa secara tidak langsung tercermin pada kuantitas atau banyaknya produk jasa syariah yang digunakan dan dari keinginan mereka untuk melakukan tindakan ulang dalam menggunakan jasa perbankan syariah. Meskipun tidak semua responden menggunakan ulang produk syariah karena didasari oleh kepuasan, melainkan didasari oleh keterbatasan pilihan dari sistem perbankan yang ada, sehingga menurut responden pilihan bank syariah adalah pilihan yang lebih baik dibandingkan bank konvensional. Seperti yang diungkapkan oleh responden “RY” sebagai berikut:

“yang Saya mengambil pembiayaan di bank syariah dan juga menggunakan produk bank syariah

yang lain, tetapi kalau ditanya apakah saya puas ya saya belum puas. Kemungkinan kalau pinjaman saya lunas dan kemudian saya butuh dana lagi, ya saya akan mengajukan lagi pembiayaan syariah, tetapi kalau saya ditanya apakah saya puas dengan produk-produk syariah yang saya gunakan, saya tidak puas, saya memilih produk syariah karena daripada menggunakan produk konvensional yang sudah jelas ribanya masih mending saya pakai produk syariah meskipun dari syarat-syarat syari yang lain misalnya seperti akad belum memenuhi dan terkesan dipaksakan. Istilahnya saya melakukan pilihan terbaik dari pilihan-pilihan yang jelek”

Berdasarkan hasil survei di lapang, responden konsisten terhadap produk syariah adalah sebesar 75% yaitu 12 orang. Sebagian responden tetap menggunakan produk syariah terutama pembiayaan karena didasari oleh kepuasan materi yaitu dari segi nisbah yang dibayarkan lebih kecil dan jangka waktu angsuran yang cukup panjang. Maupun dari segi keimanan yaitu seandainya ke depannya nisbah pembiayaan syariah meningkat mereka akan tetap menggunakan produk syariah. Sisanya sebesar 25% tidak konsisten terhadap konsumsi mereka terhadap produk perbankan syariah, artinya pemilihan mereka dilandasi oleh materi semata, yaitu jika ada produk konvensional yang lebih menguntungkan mereka akan beralih ke produk konvensional

Tabel 5.3. Konsistensi Penggunaan Produk Syariah

Konsistensi	Jumlah	Prosentase
Tetap menggunakan	12	75%
Beralih pada yang lebih menguntungkan	4	25%
Jumlah	16	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Dampak Konsumsi Yang Berupa Tindakan Terhadap Orang Lain

Kepuasan nasabah akan produk-produk syari'ah juga bisa berdampak terhadap tindakan orang lain. Setelah merasakan kepuasan baik secara materi atau ukhrawi seorang nasabah bisa secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi orang lain. Secara tidak langsung seorang nasabah bisa mempengaruhi seseorang melalui pendapat atau komentar-komentar atau cerita yang bersifat positif mengenai produk-produk syari'ah. Sehingga orang lain akan tertarik untuk menggunakan produk-produk syariah. Sedangkan secara langsung bisa berbentuk ajakan langsung kepada orang lain untuk menggunakan produk-produk syariah. Cara langsung ini biasanya berlaku untuk orang-orang yang mempunyai hubungan dekat misalkan kekerabatan/kekeluargaan dan pertemanan.

Melalui hasil survei, dapat diketahui para responden yang merasa puas cenderung akan mengajak kerabat atau saudaranya untuk menggunakan produk-produk syariah. Berikut kutipan wawancara peneliti kepada informan yang berinisial 'S'.

“Saya senang menggunakan produk syari'ah karena factor ketenangan batin dan kalau saya mau pinjam uang lagi, saya tetap akan meminjam di bank syari'ah.

Ketika peneliti menanyakan apakah akan mengajak orang lain untuk menggunakan produk pembiayaan syari'ah 'S' menjawab *“iya, karena saya sudah pernah meminjam dan memang prosesnya cepat dan mudah, angsurannya pun ringan”*.

SIMPULAN & SARAN

Simpulan

Persepsi masyarakat tentang bank syari'ah ditinjau dari tingkat pengetahuan dan pemahaman sebagian

besar responden masih belum begitu paham mengenai konsep bank syari'ah secara umum. Tingkat pemahaman nasabah hanya sebatas pada penggunaan sistem bunga pada bank konvensional dan bagi hasil pada bank syari'ah. Sedangkan arti mendalam tentang perbedaan riba dan nisbah itu sendiri masih belum dimengerti.

Berdasarkan hasil penelitian, persepsi yang dangkal tentang bank syari'ah menimbulkan spekulasi yang tinggi pada diri nasabah untuk mengambil suatu keputusan yang pasti. Sehingga keputusan nasabah masih sangat bisa dipengaruhi oleh adanya persaingan baik antar bank syari'ah maupun antara bank syari'ah dan bank konvensional.

Alasan-alasan yang mendasari nasabah dalam mengambil pembiayaan syari'ah adalah antara lain sebagai berikut: factor keimanan/kepercayaan, factor keuntungan (tinggi rendahnya nisbah pembiayaan dan fleksibilitas jangka waktu pembayaran), factor pelayanan (kemudahan dan kecepatan proses pembiayaan).

Pandangan nasabah tentang perbedaan riba dan nisbah masih begitu rendah. Berdasarkan studi lapang konsep riba dan nisbah lebih banyak dipahami oleh kalangan akademisi yang berhubungan dengan konsep perbankan syari'ah.

Bank Syari'ah Mandiri Bangkalan dinilai oleh sebagian besar responden dan informan telah memberikan pelayanan yang cepat dan mudah serta menetapkan nisbah yang ringan. Sehingga mendorong nasabah untuk mengajukan pembiayaan di masa yang akan datang.

Saran

Sosialisasi kepada masyarakat mengenai konsep perbankan syari'ah lebih digalakkan lagi. Mengingat

potensi perkembangan pasar yang luar biasa besar. Di samping itu sosialisasi konsep syari'ah bersifat vertikal dan horizontal. Vertikal, hubungan manusia kepada Tuhan (*habluminallah*) dan horizontal, hubungan antar sesama manusia (*habluminannas*) menuju kebarokahan hidup.

Kontribusi bank syari'ah terhadap niat atau motivasi seseorang dalam menggunakan produk pembiayaan sangat tinggi. Sehingga praktek pembiayaan dalam bank syari'ah tidak semata-mata dilakukan atas dasar keuntungan, tetapi lebih pada memberikan pendidikan konsep bersih dan adil dalam perbankan syari'ah.

Perluasan jaringan dengan menggandeng institusi sangat penting, karena akan menambah perluasan jangkauan sistem bersih dan adil disamping mendasar keuntungan secara materiil.

Daftar Pustaka

- Abdullah, M. Faisal. 2003. *Manajemen Perbankan: Teknik Analisis Kinerja Keuangan Bank*. Universitas Muhammadiyah Malang, Malang.
- Aiyub, 2007. Analisis Perilaku Masyarakat Terhadap Keinginan Menabung dan Memperoleh Pembiayaan Pada Bank Syariah di Nangroe Aceh Darussalam. *Jurnal E-Mabis FE-Unimal* 8 (1).
- Alamsyah, Halim. 2012. *Perkembangan dan Prospek Perbankan Syariah Indonesia Tantangan Dalam Menyongsong MEA 2015*, Milad ke-8 Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI).
- Antonio, Syafi'I, 2001, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Gema Insani, Jakarta.
- Arifin, Zainul. 2002. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Alvabet.
- Azwar, Saifuddin. 2004. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Chadwick, B.A., H.M. Bahr dan S.L. Albrech. 1991. *Metode Penelitian Ilmu Pengetahuan Sosial*. Terjemahan Sulistia dkk, Institut Ilmu Pendidikan dan Keguruan Press. Semarang.
- Dajan, Anto. 1990. *Pengantar Statistik II*. Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial, Jakarta.
- Daniar, Agus. 2012. *Persepsi dan Motif Menjadi Nasabah Bank Konvensional bagi Nasabah Muslim*. FIK Universitas Pajajaran, Bandung
- Edwin, Nasution Mustafa, et al., 2007, *Pengantar Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana.
- Hamidi, M. Lutfi. 2003. *Jejak-jejak Ekonomi Syariah*. Jakarta: Senayan Abadi Publishing.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Laporan Perkembangan Perbankan Syari'ah. 2011. Bank Indonesia Direktorat Perbankan Syari'ah. www.bi.go.id/biweb/publikasi.
- Mannan, Muhammad A. 1999. *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Dana Bakti Wakaf, Yogyakarta.
- Moleong. 2000. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.
- Mulyani, Sri, 2007. *Analisis Perilaku Konsumen Terhadap Produk Tabungan Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada BRI Syariah Cabang Solo)*. Skripsi, Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN), Surakarta.
- Nazir, M. 1999. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

- Said, Syihabudin dan Ma'zumi. 2008. *Falsafah dan Perilaku Ekonomi Islam*, Jakarta.
- Singarimbun, W. 1989. *Tipe, Metode dan Proses Penelitian dalam M. Singarimbun dan S. Effendi, Metode Penelitian Survei*, Lembaga Penelitian Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial, Jakarta.
- Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Swastha, Basu dan T. Hani Handoko, 2000. *Analisa Prilaku Konsumen*. Edisi Pertama, Yogyakarta: Liberty.