ANALISIS KURANGNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN GRIYA iB HASANAH DI PT. BNI SYARIAH CABANG BENGKULU

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

IRWAN SETIAWAN
NIM. 1416142232

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI IAIN BENGKULU
BENGKULU 2018 M/ 1439 H

KEMENTRIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Irwan Setiawan, NIM 1416142232 dengan judul "Analisis Kurangnya Minat Nasabah pada Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu", Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 21 Agustus 2018 M
9 Dzulhijjah1439 H

Pembimbing I	Pembimbing II
Drs. Khairuddin Wahid, M.Ag	Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 19671141993631002	NIP. 197808072005012008

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : IRWAN SETIAWAN

NIM : 1416142232

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul : Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Griya iB Hasanah Pada PT BNI Syariah Cabang Bengkulu

Telah dilakukan versifikasi plagiasi melalui http://smallseotools.com/plagiarisme checker, skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi.

Dengan demikian surat ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk penggunaan sebagaimana mestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam versifikasi ini maka akan dilakukan tinjauan ulang kembali.

Bengkulu, 16 agustus 2018 M

1439 H

Mengetahui Tim Verifikasi

Andang Sunarto, Ph.D
NIP.197611242006041002

Yang Membuat Pernyataan

Irwan Setiawan
NIM. 1416142232

KEMENTRIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Analisis Kurangnya Minat Nasabah pada Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu", oleh Irwan Setiawan NIM: 1416142232, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jumat

Tanggal : 31 Agustus 2018 M / 19 Dzulhijjah 1439 H

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 4 September 2018 M
23 Dzulhijjah 1439 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua	**Sekretaris**
Drs. Khairuddin Wahid, M.Ag	Khairiah Elwardah, M.Ag
NIP. 196711141993631002	NIP.197808072005012008
Penguji I	**Penguji II**
Dr.Nurul Hak, M.A	Miti Yarmunida, M.Ag
NIP196606161995031002	NIP197705052007102002

Mengetahui,
Dekan

Dr. Asnaini,M.A
NIP197304121998032003

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1 Skripsi dengan judul "Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Griya iB Hasanah Pada PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.

2 Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.

3 Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.

4 Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu 20 Agustus 2018

Dzul-Qa'idah1439 H

Mahasiswa yang menyatakan

Irwan Setiawan

NIM 1416142232

MOTTO

Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan mereka sendiri

(Q,S. ar-Ra'd: 11)

If you can't make it good , at least make it look good.

"Jika anda tidak dapat membuat itu baik, setidaknya buatlah terlihat bagus".

(Bill Gates)

Seberat apapun masalahmu jangan difikirkan, kamu gak akan kuat, jalani saja maka kesuksesan akan mengikutimu. Karena kehidupan itu tergantung bagaimana cara kita membawanya.

(Irwan Setiawan)

Persembahan

sembah sujud beiring do'a dan hati yang tulus kupersembahkan karya teristimewa ku yang telah ku raih dengan suka , duka dan air mata ,pada yang pertama dan yang paling utama yang selalu menjadi detak , semangat perjuangan ku allah swt . dalam namamu ya rohim ku simpan semua asa dan harapan ku , penghapus gundah dan sedih ku . juga kepada pemimipin yang penyayang yang selalu merindukan umatnya,nabi besar muhammad saw . serta rasa terima kasih yang tulus kuhaturkan untuk orang – orang yang kusayangi dan yang tlah mengiringi keberhasilan ku :

- Ayahandaku (Tharmizi .Z) yang selalu mndoakan , membimbing , memberikan ku semangat dan nasehat – nasehat super yang sangat berguna serta senantiasa mengirimkan uang setiap bulan nya ,karena kerja keras mu aku bisa berdiri disini,terima kasih ayah.
- Ibundaku (Suryani) yang sangat aku cintai ,yang selalu mengiringi langkah ku dengan doa doa yang tulus disetiap sujud mu , yang selalu memberikan semangat,perhatian,kasih sayang ,kesabaran ,nasihat dan pergorbanan tanpa pamrih yang selalu diberikan sepanjang hidupku. Smoga allah swt selalu memberikan kesehatan untuk kita,terima kasih ibu.
- Adikku (Edo Ardian Saputra), yang selalu memberikan doa dan keceriaan yang membuat ku lebih semangat menyeselesaikan studiku.
- Keluarga besar ku yang telah memberi semangat , doa dan nasihat - nasihat yang sangat berarti.
- Seluruh dosen yang telah memberikan banyak ilmu yang bermanfaat selama perkuliahan. Terima kasih bapak dan ibu dosen , untukku semua jasa yang kalian berikan. kalian yang selalu dikenang di hati.
- Untuk PA (Fatimah Yunus) dan dan kedua pembimbing ku (Khairiah Elwardah dan Khairuddin Wahid) , terima kasih yang sebesar – sebesarnya atas nasehat , bimbingan serta kesabaran mu yang selama ini selalu membantu ku menyelesaikan tugas skripsi ini ,sekali lagi terima kasih yang sedalam-dalamnya.
- Wanita spesial yang menjadi kekasih, sahabat, teman dan adik, bahkan terkadang berubah menjadi musuh (Juita Destriani). Terima kasih telah setia menemani ku , selalu memberi dukungan, semangat, karena berkat bantuan mu lah aku bisa menyelesaikan skripsi ini.
- Sahabat-sahabat kaur ku yang tersayang (Adi,Wawan, Iqbal, Prima, Rian, Mardian, Nelta, Ersan, Agung, Hendra, Robby, Memet , serta teman-teman SMPN 01 dan SMAN 03 kaur yang satu angkatan) yang selalu memberi semangat kala aku terpuruk, dan selalu menghibur kala aku bosan dan memberi warna yang indah dalam hidup ini. Sungguh beruntung memiliki Sahabat-sahabat seperti kalian. Semoga kita terus saling mengingat dan perduli.
- Sahabat-sahabat kampusku yang tercinta angkatan 2014 (Ade, Widodo, Riki, Fazal, Faisal, Debis, Akbar, Asmara, Dian,Widdia Aja,Wina, Bella, Bang Feriz ,Hendra, Andika, Pito, Endy, Hanafi, Emi, Yestika, Cica, Mela , Ropa, Ayu)

yang menemani dari dulu hingga sekarang, terima kasih telah menggoreskan cerita indah masa perkuliahan .

- Teman-teman seperjuangan perbankan syariah iain bengkulu angkatan 2014 di kelas A, B, C, D, E, F, G, terkhusus kelas B yang telah mengukir sebuah cerita panjang mengisi hari-hariku.
- Almamaterku tercinta, IAIN Bengkulu.

Terimalah setitik kebangaan ini atas segala pengorbanan, perhatian, bimbingan serta kasih sayang yang diberika demi mewujudkan harapan hidupku.

ABSTRAK

Analisis Kurangnya Minat Nasabah Pada Pembiayaan *Griya iB Hasanah* di PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu.
Oleh Irwan Setiawan, NIM 1416142232

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui latarbelakang nasabah BNI Syariah cabang bengkulu tidak berminat terhadap produk pembiayaan Griya iB Hasanah. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nasabah kurang berminat terhadap produk pembiayaan Griya iB Hasanah adalah produk pembiayaan Griya iB hasanah belum terlalu dikenal banyak masyarakat. Sebagian besar nasabah sudah mempunyai rumah. Nasabah lebih tertarik pada produk lain seperti tabungan sekolah. Produk griya iB hasanah bersifat non subsidi, jadi nasabah terhalang oleh biaya yang cukup mahal tersebut. walaupun nasabah ingin memiliki rumah,nasabah lebih memilih membangun dengan biaya sendiri.

Kata Kunci : *Minat Nasabah*, Pembiayaan, *Griya iB Hasanah*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal yang berjudul "Analisis Kurangnya Minat Nasabah pada Produk Pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu". Shalawat dan salam senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW, yang menjadi uswatun hasanah bagi kita semua. Aamiin.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengungkapkan rasa terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT, kepada :

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Istitut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Drs. Khairuddin Wahid, M.Ag selaku dosen pembimbing 1 yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.

5. Khairiah Elwardah, M.Ag selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Bapak dan Ibu dosen fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keiklasan.
7. Staf dan Karyawan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini kedepan.

Bengkulu, 31 Agustus 2018 M
19 Dzulhijjah 1439 H

Irwan Setiawan
NIM 1416142232

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING
HALAMAN PENGESAHAN
HALAMAN MOTTO..... iv
HALAMAN PERSEMBAHAN v
HALAMAN PERNYATAAN vi
ABSTRAK viii
KATA PENGANTAR ix
DAFTAR ISI xi
DAFTAR GAMBAR xiv
DAFTAR LAMPRIRAN xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian 1
B. Rumusan Masalah 5
C. Tujuan Penelitian…….. 5
D. Kegunaan Penelitian…… 6
E. Penelitian Terdahulu…….. 6
F. Metode Penelitian…….. 9
1. Jenis Pendekatan Penelitian……. 9
2. Waktu dan Lokasi Penelitian……. 9
3. Informan penelitian..... 10
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data…… 11
5. Teknik Analisis Data..... 12
G. Sistematika Penulisan..... 14

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. KajianTeori 16
1. Minat…….. 16
a. Pengertian Minat…….. 16
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi Minat…… 19
2. Minat Nasabah……... 20

3. Produk Griya iB Hasanah…….. 24
a. Pengertian dan Jenis Griya iB hasanah…….. 24
b. Griya iB Hasanah dalam Perspektif Ekonomi Islam……. 27
c. Manfaat Griya iB hasanah……. 29

BAB III GAMBARAN UMUM TEMPAT PENELITIAN

A. Sejarah singkat Bank BNI Syariah Bengkulu……..... 30
B. Visi BNI Syariah Bengkulu……... 31
C. Misi BNI Syariah Bengkulu……... 31
D. Struktur organisasi BNI Syariah Bengkulu 32
E. Produk Penyaluran Dana 36
F. Kepengurusan Dan Keanggotaan..... 47

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian……..... .. 49
B. Pembahasan……..... 58

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan…….. .. 64
B. Penutup……..... .. 65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran: Blanko Judul

Lampiran : Bukti Menghadiri Seminar

Lampiran: Daftar Hadir Seminar Proposal

Lampiran : Catatan Perbaikan Proposal

Lampiran : Halaman Pengesahan Proposal

Lampiran : Surat SK pembimbing skripsi

Lampiran : Pedoman Wawancara

Lampiran: Halaman Pengesahan Permohonan Izin Penelitian

Lampiran: Surat Izin Penelitian

Lampiran: Surat Izin Penelitian Dari KESBANGPOL

Lampiran: Surat Keterangan Selesai Penelitian

Lampiran: Brosur Griya iB Hasanah

Lampiran: Lembar Bimbingan Skripsi

Lampiran: Lembar Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian global menuntut seseorang untuk lebih bekerja keras dalam menghadapi ketatnya persaingan kerja. Jumlah lapangan pekerjaan yang minim berbanding terbalik dengan banyaknya jumlah calon pekerja mengharuskan seorang individu untuk berinovasi dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya. Menciptakan sebuah lapangan pekerjaan sendiri merupakan salah satu inovasi yang bisa dilakukan, hal itu sering disebut dengan bisnis. Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.[1]

Lembaga keuangan dalam dunia keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya, dimana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Bentuk umum dari lembaga keuangan ini adalah termasuk perbankan, *building society* (sejenis koperasi di Inggris), *Credit Union*, pialang saham, aset manajemen, modal ventura, koperasi, asuransi, dana pensiun, dan bisnis serupa lainnya. Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi kedalam 2 kelompok yaitu lembaga

[1]*Alma*. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 67

keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank (asuransi, pegadaian, dana pensiun, reksa dana, dan bursa efek).[2]

Bank Islam atau Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasionalnya disesuaikan dengan prnsip-prinsip syariah Islam. Berdasarkan Undang-Undang No 7 Tahun 1992 sebagimana telah direvisi dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, bank syariah adalah bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.[3]

Perkembangan dunia perbankan sampai saat ini semakin kompleks. Berbagai macam jenis produk dan sistem usaha ditawarkanoleh masing-masing bank. Hal yang paling mencolok adalah adanya dua sistem pengembalian uang nasabah yaitu dengan sistem bunga dan bagi hasil. Bank konvensional menggunakan sistem bunga dan bank syariah menggunakan sistem bagi hasil. Seiring berjalannya waktu produk-produk transaksi syariah cukup diminati oleh banyak orang. Dengan perkembangan tersebut memaksa Bank Indonesia (BI) menciptakan sebuah terobosan yaitu munculnya PBI No. 8/3/PBI/2006, yang diharapkan mampu mendorong kemampuan sistem perbankan nasional dalam melayani dan menyediakan kemudahan bertransaksi syariah. Peraturan inilah yang menjadi landasan dasar bagi cabang bank

[2]Afif, Faisal dkk, *Strategi & Operasional Bank*.(Bandung: PT. Citra Aditya), h. 56

[3]Muhamad Sadi. *Konsep Hukum Perbankan Syariah*. (Jawa Timur: Setara Press, 2015), h. 36

konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah dalam melaksanakan transaksi syariah.

Bank syariah yang ada di Indonesia memang berkembang cukup signifikan. Hal ini ditandai dengan jumlah bank syariah yang ada di Indonesia mengalami peningkatan tiap tahunnya. Berdasarkan data yang didapat dari statistik Bank Indonesia sampai Januari 2017, jumlah kantor pusat, kantor cabang pembantu,hingga kantor kas bank syariah mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Dari data tersebut kantor pusat mengalami peningkatan sebesar 4,6%, kantor cabang pembantu mengalami peningkatan 14,2% serta kantor kas mengalami peningkatan 5,6%. Perkembangan juga terjadi pada jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan dalam perbankan syariah mengalami peningkatan sebesar 9,5% dari tahun sebelumnya (BankIndonesia).[4]

Saat ini konsumen semakin kritis dan semakin selektif dalam berperilaku untuk mengkonsumsi produk yang dibutuhkannya. Oleh karena itu, perusahaan harus semakin aktif dalam meningkatkan minat nasabah agar nasabah mengambil keputusan untuk menggunakan produk yang ada pada perusahaan. Sebelum melakukan pembelian seringkali konsumen akan mencari informasi mengenai produk yang akan dibelinya. Pencarian informasi tersebut dapat bersumber dari iklan yang dibuat oleh produsen maupun pendapat-pendapat orang disekitarnya. Konsumen akan berminat terlebih dahulu yang setelah itu diikuti oleh keputusannya dalam membeli. Ketika

[4]Afif, Faisal dkk, *Strategi & Operasional…*, h. 56

keyakinan akan suatu produk menguat (positif), maka akan menimbulkan keputusan untuk melakukan pembelian. Seorang konsumen akan memiliki minat terlebih dahulu kemudian diikuti dengan keputusannya dalam membeli sebuah produk.

Produk Griya iB Hasanah adalah suatu fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau memperbaiki rumah. Ketentuan Produk Griya iB Hasanah ditetapkan oleh bank, sehingga penentuan besarnya pembiayaan maupun marjin dilakukan sesuai kebijakan bank yang bersangkutan. Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan rumah (tempat tinggal) dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

Salah satu Bank Syariah yang mengembangkan produk griya iB Hasanah adalah BNI Syariah Cabang Bengkulu. BNI Syariah adalah lembaga perbankan di Indonesia. Bank ini semula bernama Unit Usaha Syariah Bank Negara Indonesia yang merupakan anak perusahaan PT BNI, Persero, Tbk. Sejak 2010, Unit Usaha BNI Syariah berubah menjadi bank umum syariah dengan nama PT Bank BNI Syariah. Berdasarkan observasi awal yang peneliti lakukan pada bulan januari 2018 di PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu wawancara kepada Bapak Novrianda selaku karyawan BNI Syariah cabang bengkulu , terdapat beberapa produk yang bisa digunakan antara lain produk pembiayaan produk griya iB Hasanah. Dari produk pembiayaan produk griya

iB Hasanah merupakan produk yang paling sedikit digunakan, padahal produk griya iB Hasanah sudah lama sejak tahun 2010 dibandingkan dengan produk lainnya.[5]

Berdasarkan penjelasan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul "**Analisis Kurangnya Minat Nasabah Pada Produk Pembiayaan** *Griya iB Hasanah* **di PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu**".

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah : apa yang melatarbelakangi nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu tidak berminat terhadap produk pembiayaan Griya iB Hasanah ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui: latarbelakang nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu tidak berminat terhadap produk pembiayaan *Griya iB Hasanah*.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

   Untuk menambah wawasan dan memperkaya pengetahuan Minat nasabah terhadap keputusan menggunakan produk hunian pada perusahaan sehingga dapat dijadikan referensi untuk penelitian lanjutan.

[5]Wawancara kepada Bapak Nofrianda selaku karyawan PT BNI Syariah cabang bengkulu

2. Kegunaan Praktis

   a. Untuk Perusahaan, penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukan dan sumbangan informasi bagi perusahaan dalam menentukan langkah dan kebijakan perusahaan khususnya dalam penentuan strategi pemasaran yang berorientasi pada minat nasabah.

   b. Untuk Akademik, diharapkan memberikan khasanah perpustakaan dan tambahan referensi bagi pembaca.

   c. Untuk Konsumen, dapat menjadi bahan pertimbangan konsumen dalam menentukan tempat pembelian barang yang bisa menjadi pelanggan.

E. Penelitian Terdahulu

1. Aldi Tahir dengan judul Penetapan margin akad murabahah pada produk pembayaan Griya iB Hasanah di PT BNI Syariah Bengkulu.[6] Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penetapan margin akad murabahah pada produk pembayaan Griya iB Hasanah di PT BNI Syariah Bengkulu maka diputuskan besaran margin keuntungan yang berlaku di BNI Syarih tidak boleh dbawah BI rate yang telah dkeluarkan oleh Bank Indonesia Sebelumnya. Hasil penentuan margin belum sesuai dengan prinsp ekonomi Islam dan fatwa DSN.
2. Bela Ardalepa dengan judul Analisa Penerapan akad Murabahah pada pembiayaan Griya iB hasanah di Bank BNI Syariah cabang Bengkulu.

[6] Penetapan margin akad murabahah pada produk pembayaan Griya iB Hasanah di PT BNI Syariah Bengkulu oleh Aldi tahir

Adapun tujuan penelitian adalah untuk mengetahui penerapan akad Murabahah pada pembiayaan Griya iB hasanah di Bank BNI Syariah cabang Bengkulu. Dari hasil penelitian, ditemukan bahwa 1) Dalam penerapan akad murabahah pada pembiayaan griya iB Hasanah yaitu bank tidak membeli barang yang dipesan nasabah atas nama bank sendiri 2)Terdapat akad wakalah dalam pembiayaan Griya B hasanah padahal tidak ada kejelasan selain akad murabahah bank juga emnggunakan akad wakalah.

3. Cepti Dwi Anjani dengan judul Implementasi akuntansi transaksi murabahah pada produk Griya iB hasanah di PT. BNI Syariah Kota Bengkulu. Adapun hasil penelitian bahwa mekanisme transaksi murabahah pada produk griya iB hasanah untuk pembelian rumah baru dan rumah second menggunakan akad murabahah tanpa wakalah melalui beberapa tahap yatu sebelum calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan pemohon sebelumnya telah bernegosiasi kepada pihak developer terkait harga obyek murabahah. Implementasi akuntansi transaksi murabahah produk gray iB hasanah untuk pembelian rumah baru dan rumah second secara umum telah sesuai dengan PSAK No 102, paragraph ke 24 dan 25 tentang persentase keuntungan murabahah yang berpengaruh pada besaran angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah kepada pihak bank setiap tanggal jatuh tempo.

4. Archada. (International Journal, 2014) dengan judul *Factors Which Influence the Buying Behaviours of Customers with Multiple Regular Customer Cards*

   Hasil akhir dari implementasi strategi ini adalah bahwa banyak pelanggan akhirnya memiliki beberapa kebiasaan kartu dari toko yang berbeda dengan lini bisnis serupa. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ide dasar untuk mengeluarkan pelanggankartu masih berlaku dalam situasi dimana pelanggan dua atau lebih kartu seperti itu. Lagi, studi ini melihat faktor-faktor yang mungkin terjadi ada perilaku beli seperti itu pelanggan. Studi teoritis penelitian ini meneliti custmanajemen hubungan dihubungan dengan retensi pelanggan, dan pembelian konsumen tingkah laku. Jawaban untuk dinyatakan pertanyaan penelitian diperoleh melalui penggunaan kuesioner kuantitatif yang diberikan kepada pelanggan di berbagai sekolah dan pusat perbelanjaan. Sesudah ini hasil penelitian diperiksa satu demi satu menunjukkan bagaimana hasilnya terhubung ke tinjauan teoritis. Item pada kuesioner yang menarik perhatian respon positif tertinggi dianggap sebagai kunci factors mempengaruhi pembelian konsumen perilaku. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar konsumen membeli dari pewaris mitra ritel. Namun, dikasus di mana pelanggan memiliki beberapa bagian ritel Pembeli, sebagian besar membeli dari Toko yang menawarkan barang berkualitas dengan harga yang wajar. Ada faktor yang dipertimbangkan kedekatan, layanan nyaman.

Terdapat tiga penelitian terdahulu yang pernah dilakukan mengenai Griya iB hasanah. Tetapi terdapat perbedaan pokok bahasan yang dilakukan oleh peneliti terdahulu dengan yang dilakukan oleh peneliti dimana peneliti terdahulu membahas Penetapan margin akad murabahah pada produk pembayaan Griya iB Hasanah di PT BNI Syariah Bengkulu, Analisa Penerapan akad Murabahah pada pembiayaan Griya iB hasanah di Bank BNI Syariah cabang Bengkulu dan Implementasi akuntansi transaksi murabahah pada produk Griya iB hasanah di PT. BNI Syariah Kota Bengkulu. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai analisis Kurangnya Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan *Griya iB Hasanah* Pada PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenisnya adalah deskriptif. Jenis deskriptif adalah jenis yang dilakukan untuk menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya. Dalam penelitian ini jenis deskriptif digunakan untuk memperoleh deskripsi minat nasabah terhadap pembiayaan *produk Griya iB Hasanah* pada PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu Penelitian

Waktu pengamatan awal pada bulan Januari 2018 sampai selesai penelitian pada Bulan Agustus 2018.

b. Lokasi Penelitian

Sesuai dengan judul yang penulis ajukan dan supaya terfokus pada ruang lingkup penelitian, sehingga lebih terarah maka untuk memperoleh data yang berkaitan dengan permasalahan yang ada maka penulis mengambil lokasi penelitian di PT. Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu, yang berada di Jl. Jendral Sudirman No. 41-43, Pintu Batu Teluk Segara, Tengah Padang, Tlk. Segara, Kota Bengkulu

3. Informan Penelitian

Informan penelitian adalah orang memberikan informasi pada saat penelitian. Pada penelitian ini, informan penelitian terdiri dari dua orang karyawan bank PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu yaitu bagian *Consumer Processing Head (CPH),* Nofrianda kamak dan bagian *Sales Officer*, Trisnu edi winata yang dianggap paham mengenai mekanisme transaksi Griya iB Hasanah serta sepuluh orang nasabah di PT. BNI Syariah cabang bengkulu.

Teknik pemilihan informan dalam penelitian ini menggunakan *Accidental sampling,* yaitu metode pengambilan sampel secara kebetulan yang ditemukan pada saat penelitian. Teknik menentukan ukuran informan menggunakan pendapat Suharsimi Arikunto, dimana jika jumlah nasabah di atas 100 maka dimbil 10%-15% dari jumlah nasabah . jadi 10% dari 200 nasabah yaitu 20. Dengan demikian jumlah sample yang dibutuhkan adalah 20 orang nasabah di PT.BNI Syariah cabang bengkulu. Instrumen pada penelitian ini adalah pedoman wawancara.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer yaitu data hasil wawancara dari dua karyawan PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu yang di anggap paham mengenai transaksi produk pembiayaan griya iB hasanah dan dua puluh orang nasabah pembiayaan Griya iB hasanah. Sehingga data primer adalah data yang diperoleh dari hasil observasi lapangan oleh peneliti.

b. Data Sekunder

Data sekunder penelitian ini diperoleh secara tidak langsung dari bank seperti brosur produk pembiayaan Griya iB hasanah, mengenai ketentuan, syarat, profil tentang bank serta sumber data yang sudah dijadikan dalam bentuk dokumen-dokumen seperti buku-buku dan referensi tentang minat nasabah dalam pembiaayan Griya iB hasanah.

2. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperolah data yang dibutuhkan, penulis akan mengumpulan data dengan memperoleh dua sumber data. Teknik dilakukan dengan:

a. Observasi

Observasi adalah penelitian atau pengamatan secara langsung kelapangan untuk mendapatkan informasi dan mengetahui permasalahan yang di teliti. Observasi menurut kenyataan yang terjadi di lapangan dapat diartikan dengan kata kata yang cermat dan tepat apa yang diamati, mencatatnya kemudian mengelolanya dan diteliti sesuai dengan cara ilmiah. Dalam hal ini peneliti mengadakan penelitian dengan cara mengumpulkan data secara langsung ke tempat penelitian, melalui pengamatan di lapangan terhadap aktivitas yang akan di lakukan untuk mendapat kan data tertulis yang di anggap relevan. Pada penelitian ini peneliti melakukan observasi ke tempat penelitian yang ada dijalan Sudirman Kelurahan Pintu Batu Kecamatan Teluk Segara .

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu bentuk komunikasi secara respon antara penanya dan narasumber yang bertujuan untuk mendapatkan informasi. Dalam hal ini peneliti mengadakan tanya jawab secara langsung denganpimpinan dan karyawan PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan untuk merekam dan menyimpan berbagai data penting yang dihasilkan oleh kegiatan. Kegiatan

dokumentasi pada penelitian digunakan untuk mendapatkan gambar atau foto pada saat melakukan penelitian.

5. Teknik Analisis Data

Peneliti menggunakan model analisis interaksi, di mana komponen reduksi data dan sajian data dilakukan bersamaan proses pengumpulan data. Tiga tahap dalam menganalisa data, yaitu:[7]

a. Data Reduction (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambar yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data juga dapat dibantu dengan menggunakan peralatan elektronik.

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data reduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif data yang dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya.

c. Penarikan Kesimpulan

[7]Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2013),h.247

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan yang kredibel.

G. Sistematika Penulisan

BAB I: Dalam bab ini berisikan Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, dua buah rumusan masalah, , dua buah tujuan penelitian, kegunaan penelitian yang terdiri dari kegunaan teoritis dan praktis, peneltian terdahulu, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: Berisikan Kajian Teori yang memuat mengenai minat nasabah dalam pembiayaan Griya iB Hasanah.

BAB III: Berisikan Gambaran Umum Objek Penelitian yang terdiri dari sejarah PT. BNI Syariah, Visi dan misi, Struktur organisasi, Produk penyaluran dana dan prosedur pembiayaan, Kepengurusan dan keanggotaan..

BAB IV: Berisikan Hasil Penelitian dan Pembahasan mengenai minat nasabah terhadap pembiayaan Griya iB Haasanah, dan faktor yang melatarbelakangi nasabah menggunakan pembiayaan Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu

BAB V: Penutup yang berisikan Kesimpulan dan Saran. Kesimpulan menguraikan jawaban dari permasalahan yang disajikan dalam rumusan masalah untuk menghaasilkan penjelasan yang jelas. Sedangkan pada bagian saran berisikan hal yang berhubungan dengan permasalahan yang sedang di bahas untuk mendapat solusi dari permasalahan tersebut.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat

1. Pengertian Minat

Minat adalah suatu keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian terhadap sesuatu dan disertai keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membuktikan lebih lanjut. Minat adalah kesadaran seseorang terhadap suatu objek, seseorang, situasi maupun suatu soal tertentu yang menyangkut dengan dirinya atau dipandang sebagai sesuatu yang sadar.[8]

Minat berperilaku adalah keinginan (minat) seseorang untuk melakukan perilaku diprediksi oleh sikapnya terhadap perilakunya dan bagaimana dia berpikir orang lain akan menilainya jika dia melaku kan perilaku tersebut. Minat adalah kecenderungan jiwa yang tetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas atau kegiatan. Jadi apabila seseorang berminat untuk memperhatikan suatu aktivitas dan melakukan aktivitas yang dilakukan pasti dengan dilandasi rasa senang dalam melakukannya. Jika menimbulkan rasa senang, maka seseorang di masa yang akan datang akan secara terus-menerus ingin menggunakannya.[9]

---

[8]Agus Sujanto. *Psikologi Umum*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004), h. 223

[9] Abin Syamsudin. *Psikologi Kependidikan.* (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2009), h.12

Fungsi minat sangat berhubungan erat dengan perasaan dan pikiran. Manusia akan memberikan suatu penilaian, menentukan sesudah memilih pilihan yang diinginkan dan secara langsung mengambil suatu keputus 15 ıat merupakan kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu yang timbul karena kebutuhan, yang dirasa atau tidak dirasakan atau keinginan hal tertentu. Kenyataan yang sebenarnya, Minat dapat berubah-ubah sesuai dengan kehendak yang diinginkan suatu individu yang bersangkutan. Minat tidak hanya selalu bersifat tetap.

Semakin panjang lama waktunya, minat yang akan dialami akan terjadi perubahan yang semakin besar. Begitu juga sebaliknya, apabila lama waktu semakin kecil, terjadinya perubahan minat dapat diminimalisir. Sebagai usaha pemasar yang memicu konsumen untukm embicarakan, mempromosikan, merekomendasikan, dan menjual produk atau merek kepada penjual lainnya agar berminat menggunakan produk[10].

Berbicara yang baik dianjurkan baik dalam kehidupan masyarakat maupun dalam pemasaran. QS. an Nisa (5): 9, Allah berfirman :

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا

"*Dan hendaklah takut (kepada Allah) orang-orang yang sekiranya mereka meninggalkan keturunan yang lemah diBelakang mereka, yang mereka khawatirkan terhadap (kesejahteraannya)nya. Oleh sebab itu,*

[10]Didik Harjadi, dan Fatmasari Dewi. *WOM Communication sebagaiAlternatif Kreatif dalam Komunikasi Pemasaran.(*Yogyakarta: Medpress, 2008), h. 72

hendaklah mereka bertaqwa kepada Allah dan hendaklah mereka berbicara dengan tutur kata yang benar (qaulan sadida)"(QS.An Nisa ayat 9*)*[11].

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa Minat adalah ketertarikan individu pada sesuatu yang sifatnya tetap agar lebih mengingat dan memperhatikan secara terus menerus yang diikuti dengan rasa senang untuk memperoleh sesuatu kepuasan dalam mencapai kepuasan penggunaan teknologi. Seseorang akan lebih sering menggunakan teknologi, jika kepuasan yang dirasakan memiliki manfaatnya.

Minat nasabah dalam skripsi ini meneliti keseluruhan nasabah BNI Syariah cabang bengkulu baik itu nasabah pembiayaan Griya iB Hasanah maupun nasabah yang bukan menggunakan pembiayaan Griya iB Hasanah. Adapun jumlah nasabah BNI Syariah secara keseluruhan adalah pada tahun 2015 berjumlah 10.467 orang, tahun 2016 13.149 orang dan tahun 2017 berjumlah 15.714 orang..

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat

Minat tidak dibawa sejak lahir, melainkan diperoleh kemudian. Minat terhadap sesuatu merupakan hasil belajar dan menyokong belajar selanjutnya. Hal ini menggambarkan bahwa minat dapat ditumbuhkan dan dikembangkan. Minat tidak akan muncul dengan sendirinya secara tiba-tiba dari dalam diri individu. Minat dapat timbul pada diri seseorang melalui proses. Dengan adanya

[11] Al-Quran online diakses pada tanggal 12 juni 2018

perhatian dan interaksi dengan lingkungan, maka minat tersebut dapat berkembang. Munculnya minat ini biasanya ditandai dengan adanya dorongan, perhatian, rasa senang, kemampuan, dan kecocokan atau kesesuaian. Timbulnya minat seseorang disebabkan oleh beberapa hal, yaitu rasa tertarik atau rasa senang, perhatian dan kebutuhan. Minat timbul karena perasaan senang serta tendensi yang dinamis untuk berperilaku atas dasar ketertarikan seseorang pada jenis-jenis kegiatan tertentu. Perasaan senang seseorang akan menimbulkan dorongan-dorongan dalam dirinya untuk segera beraktifitas. Faktor-faktor yang menimbulkan minat dapat digolongkan sebagai berikut: [12]

a. Faktor kebutuhan dari dalam. Kebutuhan ini dapat berupa kebutuhan yang berhubungan dengan jasmani dan kejiwaan.
b. Faktor motif sosial, timbunya minat dalam diri seseorang dapat didorong oleh motif sosial yaitu kebutuhan untuk mendapatkan pengakuan, penghargaan dari lingkungan dimana ia berada.
c. Faktor emosional. Faktor ini merupakan ukuran intensitas seseorang dalam menaruh perhatian terhadap sesuatu kegiatan atau objek tertentu.

[12]Dalyono. *Psikologi Pendidikan*. (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h. 224

B. Minat Nasabah

Minat adalah keadaan emosi yang ditujukan kepada sesuatu. Dari kedua pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan minat ialah suatu kondisi kejiwaan seseorang untuk dapat menerima atau melakukan sesuatu objek atau kegiatan tertentu untuk mencapai suatu tujuan.[13]

Nasabah disini adalah nasabah debitur, yaitu nasabah yang memperoleh fasilitas pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau dipersamakan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan. Nasabah adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan nasabah yang menempatkan dananya dibank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan. Nasabah yang diteliti adalah kesuluruhan nasabah bank BNI Syariah cabang bengkulu baik itu nasabah yang telah melakukan pembiayaan Griya iB Hasanah maupun tidak, dalam arti kata nasabah secara umum.

Minat nasabah adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih, ketika seseorang menilai bahwa sesuatu bisa bermanfaat, maka

[13]Bob dan Anik Anwar, *Pedoman Pelaksanaan Menuju Pra Seleksi Murni*, (Bandung : Ganesa Exact, 2008) ,h.15

bisa menjadi berminat, kemudian hal tersebut bisa mendatangkan kepuasan, ketika kepuasan menurun maka minatnya juga bisa menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat berubah-ubah. Jadi dapat disimpulkan bahwa minat nasabah adalah motivasi nasabah untuk melakukan atau menilai suatu produk dalam bank sehingga mendatangkan kepuasan.[14]

Menurut Komarudin Minat Nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterkaitan pada suatu hal atau aktifitas tanpa ada yang menyuruh, minat beli merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan untuk membeli yang umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.[15]

Minat dalam pandangan Islam yaitu Alquran dalam surat Al-Alaq ayat pertama yang berartikan "Bacalah" dimana memerintahkan agar kita membaca, maksudnya membaca bukan hanya membaca buku atau dalam artitekstual saja, akan tetapi juga semua aspek apakah itu untuk membaca cakrawala jasad yang merupakan tanda kekuasaannya kita dapat memahami apa yang sebenarnya menarik minat kita dalam hidup ini.[16]

Tiga indikator yang dijadikan acuan terbentuknya minat nasabah, yaitu sebagai berikut:

---

[14]*Alma*, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 120

[15]Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta:Grafindo, 2004), h.94

[16]Andi Mappiere, *Psikolog Orang Dewasa bagi Penyesuaian dan Pendidikan*, (Surabaya: UsahaOffsite Printing, 2004),h.275

1. Ketertarikan (*Interest*) yang menunjukkan adanya pemusatan perhatian dan perasaan senang,
2. Keinginan (*desire*) ditunjukkan dengan adanya dorongan untuk ingin memiliki
3. Keyakinan (*conviction*) ditunjukkan dengan adanya perasaan percaya diri individu terhadap kualitas, daya guna, dan keuntungan dari produk yang akan dibeli.

Selain itu, ada beberapa factor yang mempengaruhi minat,[17]yaitu:

1. Perbedaan pekerjaan artinya dengan adanya perbedaan pekerjaan seseorang dapat memperkirakan minat terhadap tingkat pekerjaaan yang ingin dicapainya, aktivitas yang dilakukan, penggunaan waktu senggangnya, dan lain-lain.
2. Perbedaan sosial ekonomi artinya seseorang mempunyai sosial ekonomi artinya seseorang yang mempunyai sosial ekonomi tinggi akan lebih mudah mencapai apa yang diinginkannya dari pada yang mempunyai sosial ekonomi rendah.
3. Perbedaan hobi/kegemaran, artinya bagaimana seseorang mengggunakan waktu senggangnya.
4. Perbedaan jenis kelamin, artinya minat wanita akan berbeda dengan minat pria, misalnya dalam pola belanja.

[17]Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan,* (Jakarta:BumiAksara,2008),h.205

5. Perbedaan usia,artinya usia anak-anak, remaja, dewasa, dan orang tua akan berbeda minatnya terhadap suatu barang, aktivitas, benda, dan seseorang.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli barang dan jasa perusahaan adalah:[18]

1. Faktor Lingkungan Ekstern

   Perilaku konsumen sangat dipengaruhi berbagai lapisan masyarakat dimana ia dilahirkan dan dibesarkan. Ini berarti konsumen yang berasal dari lapisan masyarakat atau lingkungan yang berbeda akan mempunyai penilaian, kebutuhan, pendapat,sikap, dan selerayang berbeda-beda. Faktor ekstern yang mempengaruhi perilaku konsumen,yaitu: (1) kebudayaan (*culture*) dan kebudayaan khusus (*subculture*); (2) kelas sosial (*socialclass*); (3) kelompok-kelompok sosial (*socialgroup*) dan kelompok referensi (*referencegroup*) ;dan (4) keluarga (*family*).

2. Faktor Lingkungan Intern

   Selain faktor lingkungan ekstern, faktor Psikologis yang berasal dari proses intern individu, sangat berpengaruh terhadap perilaku pembelian konsumen. Teori-teori psikologi sakan banyak membantu dalam memberikan pengetahuan yang sangat penting tentang alasan-alasan menyangkut perilaku konsumen. Faktor-faktor psikologis yang menjadi faktor dasar dalam perilaku konsumen

[18]Basu Swastha Dharmmesta dan T.Hani Handoko, *Manajemen Pemasara Analisis Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta:BPFE, 2014), h. 99

adalah(1) motivasi, (2) Pengamatan, (3) belajar, (4) Kepribadian dan konsep diri, dan (5) Sikap.

Selain itu juga Swastha dan Irawan mengemukakan bahwa aspek-aspek yang terdapat dalam minat beli antara lain :

a. Ketertarikan (*Interest*) yang menunjukkan adanya pemusatan perhatian dan perasaan senang,
b. Keinginan (*desire*) ditunjukkan dengan adanya dorongan untuk ingin memiliki
c. Keyakinan (*conviction*) ditunjukkan dengan adanya perasaan percaya diri individu terhadap kualitas, dayaguna, dan keuntungan dari produk yang akan dibeli.[19]

C. Produk Produk griya iB Hasanah

1. Pengertian dan Jenis Produk griya iB Hasanah

Produk griya iB Hasanah adalah suatu fasilitas kredit yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau memperbaiki rumah.

Griya iB Hasanah atau dikenal dengan BNI Griya merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang dapat digunakan untuk tujuan: pembelian, pembangunan, renovasi, atau *take over* properti berupa rumah tinggal, villa, apartemen, rumah toko, rumah kantor, atau tanah kaveling yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pemohon.

[19]Basu Swastha Dharmmesta dan T.Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*,(Yogyakarta:BPFE, 2014),h. 99

Keunggulan :[20]

a. Proses cepat dan mudah

b. *Limit* pembiayaan dari Rp 15 juta hingga Rp 5 miliar

c. Jangka waktu kredit hingga 20 tahun.

d. Pembiayaan Bank sampai dengan 80% dari nilai agunan sesuai penilaian Bank.

e. Uang muka ringan, yaitu sebesar 20%

f. Perlindungan asuransi jiwa dan kebakaran

g. Sertifikat aman sampai pembiayaan lunas

Syarat dan Ketentuan

a. Warga Negara Indonesia

b. Berpenghasilan tetap (*fixed income*) maupun tidak tetap (*non fixed income*).

c. Usia pemohon saat pengajuan yaitu minimal 21 tahun dan usia maksimal saat kredit lunas yaitu untuk karyawan 55 tahun atau usia pensiun, dan untuk wira swasta/ pengusaha yaitu 65 tahun.

d. Mengisi formulir dan melengkapi persyaratan dokumen.

[20] Profil BNI Syariah, Produk BNI Syari'ah, http://www.bnisyariah.co.id/diakses pada 12 mei 2018

Di Indonesia, saat ini dikenal ada 2 jenis Produk griya iB Hasanah:[21]

a. Produk griya iB Hasanah Subsidi, yaitu suatu kredit yang diperuntukan kepada masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dalam rangka memenuhi kebutuhan perumahan atau perbaikan rumah yang telah dimiliki. Bentuk subsidi yang diberikan berupa: Subsidi meringankan kredit dan subsidi menambah dana pembangunan atau perbaikan rumah. Kredit subsidi ini diatur tersendiri oleh Pemerintah, sehingga tidak setiap masyarakat yang mengajukan kredit dapat diberikan fasilitas ini. Secara umum batasan yang ditetapkan oleh Pemerintah dalam memberikan subsidi adalah penghasilan pemohon dan maksimum kredit yang diberikan.
b. Produk griya iB Hasanah Non Subsidi, yaitu suatu Produk griya IB Hasanah yang diperuntukan bagi seluruh masyarakat.

   Ketentuan Produk griya iB Hasanah ditetapkan oleh bank, sehingga penentuan besarnya kredit maupun suku bunga dilakukan sesuai kebijakan bank yang bersangkutan.

Salah satu produk pembiayaan yang telah dikembangkan oleh bank syariah adalah pembiayaan rumah, atau yang sering dikenal dengan istilah Produk griya iB Hasanah. Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan rumah (tempat tinggal) dengan mengunakan prinsip

[21] Profil BNI Syariah, Produk BNI Syari'ah, http://www.bnisyariah.co.id/diakses pada 12 mei 2018

jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan. Harga jualnya biasanya sudah ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan pembeli.

Harga jual rumah ditetapkan di awal ketika nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan jual beli rumah, dengan angsuran tetap hingga jatuh tempo pembiayaan. Dengan adanya kepastian jumlah angsuran bulanan yang harus dibayar sampai masa angsuran selesai, nasabah tidak akan dipusingkan dengan masalah naik/turunnya angsuran ketika suku bunga bergejolak. Nasabah juga diuntungkan ketika ingin melunasi angsuran sebelum masa kontrak berakhir, karena bank syariah tidak akan mengenakan pinalti. Bank syariah tidak memberlakukan sistem pinalti karena harga KPR sudah ditetapkan sejak awal. Pembiayaan rumah ini dapat digunakan untuk membeli rumah (rumah, ruko, rukan, apartemen) baru maupun bekas, membangun atau merenovasi rumah, dan untuk pengalihan pembiayaan Produk griya iB Hasanah dari bank lain.

2. Produk griya iB Hasanah dalam Perspektif ekonomi Islam[22]

Konsep Produk griya iB Hasanah merupakan produk Barat dimana transaksi pembelian rumah dengan perjanjian hutang piutang. Caranya, pihak yang hendak membeli rumah mengajukan proposal kepada salah satu bank untuk menjamin sejumlah uang seharga rumah tersebut.

[22] Griya iB hasanah produk pembiayaan KPR BNI Syariah. Diakses dari website : www.kangerik.id/griyak-ib-hasanah-produk-pembiayaan-kpr-bni-syariah pada tanggal 24 mei 2018 pukul 13.15

Pihak bank membayarkan biaya rumah tersebut bagi si pembeli, dan bank menarik pembayarannya secara kredit bulanan dari pembeli dengan bunganya, yang jumlahnya pada akhirnya nanti bisa mencapai tiga kali lipat atau lebih sesuai dengan lamanya pembayaran.Para ulama ahli fatwa telah sepakat bahwa pembelian rumah melalui pendanaan bank (perjanjian hutang) itu hukumnya haram, karena dalam perjanjian tersebut dianggap sebagai pinjaman berbunga yang jelas sekali mengandung riba. Transaksi ini jelas merugikan pihak pembeli karena dalam pembayaran angsuran setiap bulan bergantung pada fluktuasi suku bunganya. Konsep kredit rumah ini masih banyak diterapkan di bank-bank konvensional di Indonesia.

Perbankan Islam kemudian mengadopsi konsep kredit rumah ini kedalam jenis produk pendanaan dengan akad *murabahah*. Pihak bank membeli rumah yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah sebesar harga beli ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah. Produk pembiayaan ini dikenal sebagai kredit rumah syariah. Fatwa DSN MUI No 4/DSN-MUI/IV/2000 telah menjamin keabsahan dan diperbolehkannya transaksi murabahah, termasuk dalam hal ini pembiayaan rumah di bank Syariah.

Perbedaan pokok antara Produk griya iB Hasanah konvensional dengan syariah terletak pada akadnya. Pada bank konvensional, kontrak Produk griya iB Hasanah didasarkan pada suku bunga tertentu yang sifatnya bisa fluktuatif, sedangkan Produk griya iB Hasanah bisa dilakukan dengan beberapa pilihan akad alternatif sesuai dengan kebutuhan nasabah, di

antaranya Produk griya iB Hasanah iB Jual Beli (skema murabahah), Produk griya iB Hasanah iB sewa (skema ijarah), Produk griya iB Hasanah iB Sewa Beli (skema *Ijarah Muntahia Bittamlik-IMBT*), dan Produk griya iB Hasanah iB Kepemilikan Bertahap (musyarakah mutanaqisah). Namun yang banyak ditawarkan oleh bank syariah adalah skema jual beli (skema murabahah).

3. Manfaat Produk griya iB Hasanah[23]

   Keuntungan nasabah yang diperoleh dari Produk griya iB Hasanah, sebagai berikut:

   a. Nasabah tidak harus menyediakan dana secara tunai untuk membeli rumah. Nasabah cukup menyediakan uang muka.
   b. Karena produk griya iB Hasanah memiliki jangka waktu yang panjang, angsuran yang dibayar dapat diiringi dengan ekspektasi peningkatan penghasilan.
   c. Skim pembiayaan adalah jual beli (*Murabahah*), adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh Bank dan Nasabah (*fixed margin*)
   d. Cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu, serta tidak ada unsur spekulatif
   e. Bebas pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo.

[23] Griya iB hasanah produk pembiayaan KPR BNI Syariah. Diakses dari website : www.kangerik.id/griyak-ib-hasanah-produk-pembiayaan-kpr-bni-syariah pada tanggal 24 mei 2018 pukul 13.15

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu

Krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan Syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terdapat sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berdasarkan pada Undang-Udang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 Kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office Channeling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia Didalam pelaksanaan oprasionalnya perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek Syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketahui oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk Bni Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan Syariah.[24]

Didalam *corporate* plan UUS BNI tahun 2000 diterapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 juni 2010 dengan

[24]BNI Syariah, link: http://bank.bnisyariah.co.id, pada hari senin, 23 April 2018, pukul 12:51

beroprasiannya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan juni 2010 tidak terlepas dari factor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang surat berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen pemerintah terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Untuk Cabang BNI Syariah Cabang Bengkulu diresmikan pada bulan April 2012. September 2013 jumlah Cabang BNI Syariah mencapai 64 kantor Cabang. 161 Kantor Cabang pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 16 Payment Point

B. Visi dan Misi Bank BNI Syariah

1. Visi Bank BNI Syariah

Menjadi Bank Syariahpilih Masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.[25]

2. Misi Bank BNI Syariah

a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan Syariah.
c. Memberikan nilai investasasi yang optimal bagi investor.

[25]BNI Syariah, link: http://bank.bnisyariah.co.id, ...

d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.[26]

C. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu

Setiap organisasi yang sangat sederhana maupun organisasi yang sangat sederhana maupun organisasi yang sangat kompleks, masalah penyusunan organisasi menjadi hal yang penting dan sangat diperlukan. Hal ini dilakukan agar setiap karyawan mengetahui tugasnya dan bertanggung jawab atas pekerjaannya masing-masing.[27]

Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Cabang Bengkulu menggunakan desain model horizontal, model ini dibuat dengan menarik garis secara horizontal dengan pembagian fungsional masing-masing bersama tugasnya masing-masing.

Adapun fungsi pokok masing-masing bagian dalam struk organisasi tersebut adalah sebagai berikut:[28]

1. Branch Manager

a. Mengelola secara optimal sumber daya cabang agar dapat mendukung kelancaran operasi cabang.
b. Mengkoordinir Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan tahun cabang.

[26]BNI Syariah, link: http://bank.bnisyariah.co.id, ...
[27] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.
[28] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.

c. Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk Bank guna mencapai tingkat volume atau sasaran yang telah ditetapkan baik pendanaan maupun jasa-jasa.[29]

2. *Operational Manager*

a. Menyelenggarakan pelayanan dan pengadministrasian atas transaksi-transaksi jasa perbakan.

b. Menyelenggarakan pelaporan transaksi kegiatan jasa-jasa perbankan pemupukan dana, posisi likuiditas dan pembiayaan.

Operational Manager membawahi:

1) *Customer Service Head* (CSH)

2) *Financing Adminitration Head* (FAH)

3) *Back Office Head* (BOH)[30]

3. *Branch Manager controller* (BIC)

a. Membantu kepada cabang dalam melaksanakan fungsi pengawasan cabang.

b. Memelihara kecermatan dan ketelitian dan accounting, informasi keuangan serta laporan-laporan lain.

c. Mendorong dipatuhinya ketepatan atau kebijakan yang digariskan oleh kantor pusat, kantor cabang maupun Bank Indonesia.[31]

4. SME *financing Head* (SFH)

a. Menyusun target volume sasaran kegiatan kerja di bidang pembiayaan produktif.

[29] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.
[30] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.
[31] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.

b. Menyelenggarakan penelitian potensi ekonomi maupun kegiatan usaha setempat.

c. Mencari nasabah-nasabah untuk memasarkan produk pembiayaan produktif.

SFH membawahi SME *Account office* (SAO).[32]

5. *Sales Head* (SH)

a. Menyusun target volume sasaran kegiatan kerja di bidang pembiayaan konsumtif dan pendanaan.

b. Menyelenggarakan penelitian potensi ekonomi setempat.

c. Mencari nasabah-nasabah untuk memasarkan produk pembiayaan konsumtif dan produk-produk perbankan lainnya.

SH membawahi:

1) *Sales office* (SO)

2) *Sales assisten* (SA)[33]

6. *Processing Head* (PH)

a. Memastikan bahwa semua pembiayaan, penambahan pembiayaan atau cross clearing telah mendapatkan persetujuan pejabat yang berwenang sesuai dengan limit.

b. Memastikan kebenaran administrasi atas pembiayaan yang di berikan.

c. Memastikan bahwa fisik jaminan sesuai dengan nilai dan lokasinya.

[32] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.
[33]Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.

CPH membawahi:

1) Consumer processing Assistant (CPA)
2) Collection assistant (CSH)[34]

7. Costomer service Head (CSH)
   a. Menyelenggarakan dan melakukan pemantauan layanan.
   b. Menyusun target untuk pencapaian Indeks pelayanan (KP)
   c. Memeriksa aplikasi pembukuan rekening dan transaksi harian.

   CSH membawahi:

   1) *Customer Service*
   2) *Teller* [35]

8. *Financing Adminitration Head* (FAH)
   a. Memeriksa mutasi harian
   b. Memastikan kebenaran posting
   c. Menyiapkan penyelenggaraan pengadminitrasiannya.

   OH membawahi:

   1) *Financing Adminitration Assistant* (FAA)
   2) *Operational Assistant* (OA)[36]

9. Back Office Head (BOH)
   a. Mengelola secara optimal fasilitas fisik cabang untuk menunjang pelayanan kantor cabang.

[34] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.
[35] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.
[36] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.

b. Menyediakan dan mensupport kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan fasilitas cabang.
c. Mengawasi dan menyusun penyelenggaraan administrasi asset cabang.[37]

D. Produk Penyaluran Dana dan Prosedur Pembiayaan

1. Pembiayaan Emas IB Hasanah

Pembiayaaan Emas IB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan yang di berikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang di angsur secara pokok setia bulannya melalui akad *murabahah* (jual beli).

Keunggulannya :

a. Objek pembiayaan berupa logam mulia yang bersertifikat PT.ANTAM.
b. Angsuran tetap setiap bulannya selama masa pembiayaan sampai dengan lunas
c. Biaya administrasi yang ringan mulai dari Rp. 50.000.
d. Margin kompetiti
e. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis.
f. Jangka waktu pembiayaan minimal 2 tahun dan maksimal 5 tahun.
g. Maksimum pembiayaan sampai dengan Rp. 150.000.000.

Prosedur pembiayaan Emas IB Hasanah :

[37] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.

Dokumen yang di butuhkan :

a. Formulir permohonan pembiayaan
b. Fotocopy ktp
c. Fotocopy NPWP (untuk permohonan Rp.50.000.000,- ke atas)
d. Fotocopy Kartu Identitas Pegawai (Untuk pegawai)
e. Berstatus sebagai pegawai aktif / profesional/ pengusaha / lainnya.
f. Permohonan minimal berusia 21 tahun , pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum : 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun), 60 tahun untuk kalangan profesional dan pengusaha.
g. Mempunyai pengasilan tetap dan kemampuan mengangsur.[38]

2. Griya IB Hasanah

Definisi dari Griya iB Hasanah adalah "fasilitas pembiayaan konsumtif yang di berikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenvasi rumah, dan membeli tanah kavling serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing – masing calon nasabah.

[38]PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

Keunggulan dari produk Griya iB Hasanah ini yaitu: [39]

a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah/minimal pembiayaan Rp. 25 juta dan maksimum Rp. 5 Milyar.
b. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau di sesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
c. Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan
d. Angsuran tetap tidak berubah sampai dengan lunas
e. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh kantor Cabang BNI syariah maupun Konvensional.

Prosedur pembiayaan Griya iB Hasanah:

a. WNI.
b. Berusia minimal 21 tahun dan maksimal pada saat pensiun, pembiayaan harus lunas.
c. Mempunyai penghasilan yang tetap dengan masa kerja sekurang-kurangnya selama 2 tahun.
d. Mengisi formulir dan dokumen-dokumen yang diperlukan di bank BNI syariah.

[39] PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

Prosedur :

a. Mengisi formulir pembiayaan di kantor cabang BNI syariah.
b. Menyerahkan fotocopy KTP, KK, Surat Nikah.
c. Menyerahkan Asli Surat Keterangan Kerja
d. Menyerahkan Slip gaji 3 bulan terakhir.
e. Menyerahkan rekening koran tabungan aktif 3 bulan terakhir
f. Menyerahkan fotocopy Sertifikat, imb dan PBB 3 tahun terakhir (rumah yang akan di take over)
g. Menyerahkan copy akad pembiayaan di bank sebelumnya dan copy rekening Pinjaman 6 bulan terakhir.
h. Pembiayaan KPR di tempat lama harus sudah berjalan minimal 1 tahun.[40]

3. Multijasa iB Hasanah

Multijasa iB Hasanah *(Ijarah Multijasa)* adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang di berikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa di maksud tidak bertentangan dengan UU/Hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang di haramkan Syariat Islam.

[40]PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

Keunggulan dari produk Multijasa iB Hasanah ini adalah:

a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah
b. Minimal pembiayaan Rp 5 Juta dan Maksimum Rp 500 juta
c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun
d. Uang muka ringan
e. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh kantor Cabang BNI syariah maupun BNI Konvensional.

Akad yang di gunakan adalah *Ijarah,* dengan persyaratan :

a. Warga Negara Indonesia
b. Usia minimal 21 tahun dan maksimal sampai dengan pensiun pembiayaan harus lunas
c. Berpenghasilan tetap dan masa kerja minimal 2 tahun
d. Mengisi formulir dan melengkapi dokumen yang dibutuhkan.[41]

4. Multiguna iB Hasanah

Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai materil) atau *fixed asset* yang di tujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang

[41]PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan UU/Hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang di haramkan syariah Islam.

Keunggulan produk ini yaitu:[42]

a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah
b. Minimal pembiayaan Rp 25 juta dan maksimum Rp 2 Milyar
c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 8 tahun
d. Uang muka ringan
e. Pembayaran angsuran melalui debet rekening seara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabng BNI syariah maupun BNI konvensional.

Prosedur pembiayaan multiguna:

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang di berikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan / atau jasa sesuai dengan prinsip syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bagunan yang di tinggali berstatus SHM dan SHGB dan bukan barang yang di biayai.

Akad Murabahah atau Ijarah Multijasa ,dengan persyaratan:

a. WNI
b. Berusia minimal 21 tahun dan maksimal pada saat pensiun, pembiayaan harus lunas.

[42] PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

c. Mempunyai penghasilan yang tetap dan mampu mengangsur pembiayaan.

d. Melengkapi persyaratan dokumen yang di tentukan ketentuan biaya : Asuransi jiwa dan kerugian , notaris, materai, dll, sesuai ketentuan yang berlaku.[43]

5. Flexi iB Hasanah Umroh (*Flexi Umroh*)

Pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui BNI Syariah yang telah berkerja sama dengan *Travel Agen*t sesuai dengan prinsip syariah.

Keunggulan :

a. Proses cepat dengan persyaratan yang mudah dan sesuai dengan prinsip syariah.

b. Dapat membiayai perjalanan ibadah umroh orang tua/mertua, suami/istri, dan anak-anak.

c. Maksimum pembiayaan Rp. 200 juta

d. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun atau 5 tahun untuk Nasabah *payroll* BNI atau BNI Syariah.

e. Tanpa agunan untuk nasabah *payroll* BNI Syariah

f. Uang muka ringan.

g. Angsuran tetap tidak berubah sampai dengan lunas.

[43]PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

h. Pembayaran angsuran melalui debet dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun Konvensional.

i. Akad : Ijarah Multijasa

Persyaratan :

a. Warga Negara Indonesia.
b. Usia minimal 21 tahun dan maksimal 60 tahun (pensiun) pembiayaan harus lunas.
c. Memiliki penghasilan tetap dan mampu mengangsur.
d. Melengkapi persyaratan dokumen yang telah ditentukan .

Ketentuan Biaya :

Biaya Asuransi, Biaya Administrasi, Notaris, Materai, dll sesuai dengan ketentuan yang berlaku.[44]

6. IB Hasanah *Card*

IB Hasanah *Card* adalah salah satu produk pembiayaan unggulan dari BNI Syariah yang diterbitkan berdasarkan Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006. iB Hasanah *Card* merupakan kartu yang berfungsi sebagai kartu pembiayaan yang berdasarkan sistem syariah sebagaimana diatur dalam fatwa.

Keunggulan produk iB Hasanah *Card*, yaitu :

a. Sesuai tuntunan syariah.
b. Diterima di seluruh dunia.
c. Biaya ringan.

[44]PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

d. Transaksi untuk kebutuhan bisnis atau wirausaha.
e. Otodebet zakat, infaq, sedekah, dan wakaf uang.
f. Inspirasi Umroh iB Hasanah *Card.*[45]

7. Oto IB Hasanah

Oto iB Hasanah adalah fasilitas pelayanan konsumtif murabahah yang di berikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai dengan pembiayaan ini. Akad yang digunakan pada produk iB Hasanah adalah *Murabahah*.

Keunggulannya adalah :

a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
b. Minimal pembiayaan Rp. 5 juta dan maksimum Rp. 1 Milyar.
c. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
d. Uang muka ringan dan khusus kendaraan bermotor roda 2 dengan pola kerjasama uang muka tidak diwajibkan.
e. Angsuran tidak berubah sampai dengan lunas.
f. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah atau BNI Konvensional.

8. Tunas iB Hasanah

[45]PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

Tunas iB Hasanah adalah pembiayaan modal kerja dan atau investasi yang di berikan untuk usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* dengan prinsip syariah dalam rangka mendukung pelaksanaan Instruksi Presiden Nomor 6 tahun 2007.

Keunggulan :

a. Proses cepat dan mudah.
b. Uang muka ringan minimal 10%.
c. Minimal pembiayaan Rp. 5 juta s/d Rp. 500 juta.
d. Jangka waktu minimal 3 tahun.[46]

9. Wirausaha iB Hasanah

Wirausaha iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.

Keunggulan produk ini adalah :

a. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
b. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 7 tahun
c. *Plafond* pembiayaan minimal Rp. 50 juta dan maksimum Rp. 1 milyar.

[46]PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

d. Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabng BNI Syariah maupun BNI Konvensional.

10. Gadai Emas iB Hasanah

Gadai Emas iB Hasanah atau juga disebut dengan pembiayaan *rahn* adalah penyerahan hak penguasa secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan atau perhiasan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank. Sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.

Keunggulan produk ini adalah :

a. Proses menggadai yang sangat sederhana dan tidak berbelit-belit dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
b. Murah dan tarif dihitung secara harian.
c. Jangka waktu 3 bulan dan bisa diperpanjang.
d. Pembiayaan gadai diberikan sebesar 97% untuk emas lantakan 80% untuk emas perhiasan.
e. Barang agunan aman karena diasuransikan.
f. Diberikan fasilitas kartu ATM yang dapat ditarik tunai di seluruh jaringan BNI sehingga memudahkan nasabah, disamping lebih aman karena pembiayaan nasabah langsung masuk rekening Tabungan iB Hasanah.[47]

[47]PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*

11. CCF iB Hasanah

Cash Collateral financing iB Hasanah (CCF iB Hasanah) adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan simapanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan oleh BNI Syariah.[48]

E. Kepengurusan dan Keanggotaan

Data PegawaiPT.BankSyariah Bengkulu:[49]

No	Nama Pegawai	Posisi
1	Amiruddin Umar	Pemimpin
2	Asep Suparman	Operational Manager
3	Rachmat Putra	SMEFinancing Head
4	Novan Zaman Herdyanto	Financing Administration Head
5	Rahmi Andriani	Sales Head
6	Rahma Hasanuddin	Costomer Service Head
7	Novlen Hartati	Processing Head
8	Frediie Mercury	Remedial Recovery Head
9	Trisnu Edy Winata	Sales Officer
10	Adietya Muhlizar	SME Accounting Officer
11	Fahrul Asfira	Processing Assistant
12	Bella Anindita Putri	Financing Assistant
13	Ray Nandi Pratama	Colestion Processing Assitant

[48]PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu, *Brosur Produk Dana BNI Syariah*
[49] Data PT.BNI Syariah Cabang Bengkulu.

14	Nine Aprilianti	Financing Assistant
15	Gina Erlinda	Sales Assistant
16	Ruri Inayati	Customer Service
17	Ade Nova Subrata	Processing Assistant
18	Uciany Prastiamukti	Processing Assistant
19	Nofrianda kamak	Consumer Processing Head
20	Boby Hardiyansah Putra	Junior SME AO
21	Muhammad arifin	Teller
22	Rahmatin Nadia	Administration Assistant
23	Helna Tri Agustini	Sales Assistant
24	Tita Melina	Junior SME AO
25	Rahmat Putrado	BIC
26	Rapika Kusumanti	Teller
27	Radias Sundoro	Operational Assistant
28	Muhammad Iqbal	Sales Assistant
29	Erlin Priandi	Sales Assistant
30	Diga Paragus Putra	Teller
31	Handriko Syaputra	Teller
32	Mutia Hani	Administration Assistant

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Data dari hasil penelitian yang didapatkan melalui wawancara yang dilakukan oleh penulis dalam kurun waktu 26 Juni 2018 sampai tanggal 26 Juli 2018. Informan yang diwawancarai secara mendalam adalah 2 orang karyawan BNI Syariah Cabang Bengkulu dan 20 orang nasabah. Nasabah terdiri dari nasabah yang sudah menggunakan produk Griya iB hasanah dan nasabah yang belum menggunakan produk Griya iB hasanah.

Saat ini konsumen semakin kritis dan semakin selektif dalam berperilaku untuk mengkonsumsi produk yang dibutuhkannya. Oleh karena itu, perusahaan harus semakin aktif dalam meningkatkan minat nasabah agar nasabah mengambil keputusan untuk menggunakan produk yang ada pada perusahaan. Sebelum melakukan pembelian seringkali konsumen akan mencari informasi mengenai produk yang akan dibelinya. Pencarian informasi tersebut dapat bersumber dari iklan yang dibuat oleh produsen maupun pendapat-pendapat orang disekitarnya. Konsumen akan berminat terlebih dahulu yang setelah itu diikuti oleh keputusannya dalam menggunakan produk. Ketika keyakinan akan suatu produk menguat (positif), maka akan menimbulkan keputusan untuk menggunakan. Seorang konsumen akan memiliki minat terlebih dahulu kemudian diikuti dengan keputusannya dalam menggunakan suatu produk.

Produk Griya iB Hasanah adalah suatu fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau memperbaiki rumah. Ketentuan Produk Griya iB Hasanah ditetapkan oleh bank, sehingga penentuan besarnya pembiayaan maupun marjin dilakukan sesuai kebijakan bank yang bersangkutan. Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan rumah (tempat tinggal) dengan menggunakan prinsip jual beli (Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu bahwa nasabah belum banyak yang berminat menggunakan produk Griya iB Hasanah, Seperti yang dikatakan oleh informan berikut diantaranya:

Pendapat yang dikemukakan oleh Bapak Junaidi yang beralamat di Sawah Lebar dan Ibu Juwita yang beralamat di kebun gran, Kota Bengkulu.

> "Iya kalau produk memang saya sudah mengetahui, tapi saya tidak tertarik menggunakan produk yang ada karena sampai saat ini saya sudah mempunyai rumah yang layak di huni "[50]

> "Untuk produk griya saya belum tertarik, saya sudah duluan pakai di bank syariah yang lain. Kalau kedepannya belum tau juga"[51]

[50] Wawancara dengan Bapak Junaidi selaku nasabah BNI Syariah, Tanggal 28 Juni, Jam 10.00.

[51] Wawancara dengan Ibu Juwita selaku nasabah BNI Syariah, Tanggal 28 Juni, Jam 11.00.

Jawaban senada juga dikemukakan oleh Ibu Lidya yang beralamat di Pagar Dewa dan Bapak Karman yang beralamat di Pengantungan, Kota Bengkulu.

> "Sebelumnya saya tidak mengetahui adanya produk Griya iB hasanah ini tapi saya diberi tahu dengan karyawan bank dan juga diberikan penjelasan sehingga saya mengetahui adanya produk Griya iB Hasanah ini dan saya pun belum memiliki keinginan untuk menggunakan produknya karena saya lebih mementingkan produk yang lebih saya butuhkan seperti tabungan sekolah"[52]

> "Hampir di setiap bank itu ada yang sepert griya ini. Saya belum berminat karena saya sudah punya rumah dan kalau untuk nvestasi saya lebih ke tanah"[53]

Jawaban juga diutarakan oleh Bapak Nurrohman yang beralamat di Pagar Dewa, Kota Bengkulu.

> "Saya belum mengetahui mengenai produk Griya iB Hasanah ini mungkin karena kurangnya sosialisasi dari karyawan jadi saya kurang percaya dan tidak berminat menggunakannya"[54]

Jawaban yang sama dari Bapak Rahmat dan Ibu Nur yang beralamat di Bentiring berikut:

> "Sebenarnya saya baru tahu juga, jadi belum terlalu mengetahui lebih lanjut mengenai produk Griya iB Hasanah ini. Jadi saya tidak berminat menggunakan produk Griya iB hasanah ini"[55]

> "Saya belum berminat karena saya sudah KPR di bank lain. Tidak kebayar nanti kalau ngambil rumah banyak-banyak"[56]

---

[52] Wawancara dengan Ibu Lidya selaku nasabah BNI Syariah, Tanggal 28 Juni, Jam 14.00

[53] Wawancara dengan Bapak Karman selaku nasabah BNI Syariah, Tanggal 28 Juni, Jam 13.30

[54] Wawancara dengan Bapak Nurrohman selaku nasabah BNI Syariah, Tanggal 28 Juni, Jam 13.30

[55] Wawancara dengan Bapak Rahmat selaku nasabah BNI Syariah, Tanggal 28 Juni, Jam 14.00

Jawaban juga dikemukakan oleh Bapak Anton yang beralamat di Suprapto dan Ibu Nias yang beramat di UNIB depan berkut:

> "Iya, saya pribadi tidak berminat menggunakan produk Griya iB hasanah karna yang saya tau griya iB hasanah ini non subsidi jadi cukup terlalu mahal buat saya jadinya belum ada keinginnan untuk menggunakan produk Griya iB Hasanah"[57]
>
> "Saya sudah ngambil perumahan subsidi, jadi terjangkaulah sama kami yang hanya pegawai kecil, makanya belum berminat griya di BNI ini"[58]

Jawaban lain juga dikemukakan oleh Bapak Haryono yang beralamat di bengkulu tengah.

> saya sudah lama menjadi nasabah BNI Syariah, namun untuk menggunakan produk Griya iB Hasanah belum yakin. Saya belum dapat rekomendasi dari teman jadinya kurang yakin, saya telah menggunakan produk lain di BNI syariah dan saya pun sudah memiliki rumah.[59]

Jawaban selanjutnya juga dikemukakan oleh Ibu Yeni yang beralamat di Air Sebakul dan Ibu Cici yang beralamat di Pekan Sabtu.

> Sebelumnya saya memang sudah tahu tentang produk Griya iB Hasanah. Saya banyak mendapatkan informasi tentang produk Griya iB Hasanah jadi saya sudah tahu namun untuk menggunakanya saya belum tertarik dikarenakan saya telah menggunakan produk lain di BNI syariah. Belum tahu juga bagaimana Griya iB Hasanah ini[60]

---

[56] Wawancara dengan Ibu Nur selaku nasabah BNI Syariah, Tanggal 06 Juli, Jam 10.30

[57] Wawancara dengan Bapak Anton selaku nasabah BNI Syariah, Tanggal 28 Juni, Jam 15.00.

[58]

[59] Wawancara dengan Bapak Haryono selaku nasabah BNI Syariah, Tanggal 06 Juli, Jam 14.30

[60] Wawancara kepada Ibu Yeni selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 09 Juli, Jam 09.00

> "Belum berminat menggunakan Griya disni. Suami saya polisi, jadi kami sudah ngambil perumahan di Pekan Sabtu yang subsidi, harga lebih murah[61]

Jawaban terakhir juga diutarakan oleh Bapak Samsul yang beralamat Jalan Danau Dusun Besar dan Ibu Maysa yang beralamat di Sawah Lebar

> "Sepertinya saya tidak berminat, karena saya sudah memiliki rumah sebelumnya dan saya tidak tertarik menggunakan produk Griya iB Hasanah ini, karena saya berencana membangun rumah di desa yang biaya lebih murah"[62]
>
> "Karena banyak perumahan yang sekarang ini subsidi dan terjangkau, Jad belum berminat menggunakan Griya iB hasanah"[63]

Selain nasabah yang tidak berminat di atas, terdapat nasabah yang berminat terhadap produk Griya iB Hasanah. Nasabah mengatakan jika mereka mengetahui adanya produk Griya iB Hasanah pada BNI Syariah cabang bengkulu dari karyawan bank dan juga ada pihak yang mereferensikan seperti yang dikatakan oleh informan berikut:

Jawaban dari Bapak Zainal yang beralamat di Rawa Makmur

> "Saya tahunya dari CS, pas saya buka buku tabungan CS nya langsung memberitahukan apa saja produk yang ada di BNI Syariah ini, termasuk produk pembiayaan Griya iB Hasanah dan penjelasan cukup menarik juga kalau ada kesempatan boleh saya coba menggunakanya"[64]

---

[61] Wawancara kepada Ibu Cici selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 13 Juli, Jam 10.00

[62] Wawancara kepada Bapak Samsul selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 09 Juli, Jam 10.30

[63]

[64] Wawancara kepada Bapak zainal selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 13 Juli, Jam 09.00

Jawaban juga dikemukakan oleh Bapak Kardi yang beralamat di Kampung Bali

> "Mengetahui adanya Griya iB hasanah dari teman yang memang sudah menggunakan. Makanya saya juga tertarik menggunakan pembiayaan Griya iB Hasanah di BNI Syariah"[65]

Bapak Akbar dan Ibu Intan mengatakan hal yang sama bahwa beliau berminat menggunakan produk Griya iB hasanah sebagaimana yang dikatakan berikut:

> "kalau griya itu memang banyak, dimanapun itu ada tapi memang saya berminatnya di BNI ini karena bagi saya tidak rumit"[66]

> "Itung-itung untuk investasi, mulai dari sekarang lah kalau mau investasi karena kalau sudah lunas nanti bisa jadi asset"[67]

Adapun yang menjadi daya tarik dalam penggunaan produk Griya iB Hasanah adalah proses yang tidak sulit, dan juga bisa dijadikan investasi seperti yang dikatakan oleh informan berikut:

Jawaban dari Bapak Kardi yang beralamat di kampung bali.

> Dikarenakan kalau di BNI Syariah prosesnya tidak sulit dan juga bisa dijadikan investasi, ya itung-itung kita nabung. Lagian bisa juga over kredit kapan saja kalau kita mau mengalihkan, itulah alasannya saya menggunakan produk Griya iB Hasanah ini, selain itu saya selalu membayar simpanan wajib sebagai anggota.[68]

Jawaban senada juga dikemukakan oleh Bapak Zainal yang beralamat di Rawa Makmur

---

[65] Wawancara kepada Bapak Kardi selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 09 Juli, Jam 11.00

[66] Wawancara kepada Bapak Akbar selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 09 Juli, Jam 13.30

[67] Wawancara kepada Ibu Intan selaku nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu Tanggal 13Juli, Jam 11.30

[68] Wawancara kepada Bapak Kardi selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 09 Juli, Jam 11.00

> "Kalau saya memang suka berinvestasi, maka dari itu saya berminat menggunakan produk Griya iB Hasanah "[69]

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan bahwa mereka memilih menggunakan pembiayaan griya iB hasanah yang ada di PT. BNI Syariah karena sudah pernah menggunakan produk lainnya.

Jawaban dari Bapak Kardi yang beralamat di kampung bali

> Sebelumnya saya menggunakan produk lain di BNI Syariah lalu saya mengetahui tentang produk Griya iB Hasanah ini, tetapi saya belum langsung menggunakannya. Setelah saya mengetahui lebih dalam tentang sistem dan produk Griya iB Hasanah, saya pun langsung bergabung menjadi nasabah Griya iB Hasanah[70]

Jawaban juga dikemukakan oleh Bapak Zainal yang beralamat di Rawa Makmur

> "saya memang nasabah BNI Syariah, tapi saya menggunakan produk lain, karena memang saya puas dengan pelayanan di BNI Syariah,saya juga tertarik menggunakan produk produk Griya iB Hasanah di BNI Syariah ini"[71]

Adapun alasan nasabah BNI Syariah berminat menggunakan produk Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah karena pelayan yang diberikan baik seperti yang telah dikatakan oleh informan berikut:

Jawaban dari Bapak Kardi yang beralamat di kampung bali

[69] Wawancara kepada Bapak zainal selaku nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu Tanggal 13Juli, Jam 09.00

[70] Wawancara kepada Bapak Kardi selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 09 Juli, Jam 11.00

[71] Wawancara kepada Bapak zainal selaku nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu Tanggal 13 Juli, Jam 09.00

> Saya bergabung dengan BNI Syariah karena selain prosesnya mudah, kita juga bisa menggunakan berbagai produk yang ada, dan salah satu produk yang saya gunakan adalah produk Griya iB Hasanah, BNI Syariah ini memiliki karyawan yang ramah sehingga kita mendapatkan penjelasan disaat kita mengalami kebingungan.[72]

Berdasarkan hasil penelitian bahwa PT BNI Syariah Cabang Bengkulu telah melaksanakan prinsip-prinsip Syariah Islam dalam setiap praktik transaksi perbankannya seperti yang dikatakan oleh informan berikut:

Jawaban dari Bapak Zainal yang beralamat di Rawa Makmur dan Bapak Sugito yang beralamat di Kandang Limun

> "Selain BNI Syariah sesuai dengan syari'at Islam, saya menjadi nasabah pada BNI Syariah karena kondisi ekonomi saya sudah memadai, sehingga saya berupaya untuk menyimpan separuh penghasilan saya agar tidak habis begitu saja"[73]
>
> "Saya sudah menggunakan Griya karena salah satu produk pada perbankan syariah dan memang sesuai dengan kondisi ekonomi saya"[74]

Berdasarkan keterangan dari nasabah BNI Syariah di atas, maka peneliti juga melakukan wawancara kepada karyawan bank mengenai bagaimana minat nasabah terhadap pembiayaan Griya iB Hasanah, mereka mengatakan bahwa pada dasarnya memang cukup banyak, tetapi dibandingkan

[72] Wawancara kepada Bapak Kardi selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 09 Juli, Jam 11.00
[73] Wawancara kepada Bapak zainal selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 13 Juli, Jam 09.00
[74] Wawancara kepada Bapak Sugito selaku nasabah BNI Syariah Tanggal 13 Juli, Jam 08.30

produk yang lainnya, Griya iB hasanah memang masih rendah peminat seperti yang dikatakan oleh informan berikut:

Jawaban dari Bapak Trisnu selaku karyawan pembiayaan griya iB hasanah

> Iya memang cukup banyak yang berminat menggunakan produk Griya iB Hasanah, tapi jika dibandingkan dengan produk lainnya memang Griya iB Hasanah ini masih rendah. Dikarenakan produk Griya iB Hasanah ini bersifat non subsidi maka nasabah terhalang oleh biaya yang cukup mahal terebut, serta banyak persaingan yang sejenis dan rata-rata masyarakat di bengkulu ini sudah memiliki rumah.[75]

Peneliti juga melakukan wawancara kepada karyawan bank tentang sejauh mana mereka memberikan penjelasan mengenai produk Griya iB Hasanah yang ada di PT. BNI Syariah cabang Bengkulu sebagai berikut:

Jawaban dari bapak Novrianda selaku karyawan BNI Syariah cabang bengkulu

> "Untuk penjelasan saya rasa sudah cukup jelas, semua yang ditanyakan oleh nasabah sudah dijelaskan dengan baik oleh kami pihak bank. Kami juga memberikan penjelasan secara detail"[76]

Jawaban senada juga dikemukakan oleh Bapak Trisnu selaku karyawan di BNI Syariah

> Selain memberikan kepercayaan lebih kepada nasabah, kami selaku karyawan BNI Syariah juga memberikan pengetahuan atau penjelasan mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan produk yang ada termasuk juga produk Griya iB hasanah , seperti syarat dan ketentuan untuk bergabung menjadi nasabah, prosedur-prosedur, penjelasan masing-masing produk yang ditawarkan oleh

[75] Wawancara kepada Bapak Trisnu selaku karyawan BNI Syariah Cabang Bengkulu Tanggal 13 Juli, Jam 14.00

[76] Wawancara kepada Bapak Novrianda selaku karyawan BNI Syariah Cabang Bengkulu Tanggal 13 Juli, Jam 15.30

BNI Syariah serta keuntungan-keuntungan yang didapatkan jika bergabung dengan BNI Syariah.[77]

B. Pembahasan

Islam memberikan pedoman dan petunjuk kepada semua aspek kehidupan, termasuk masalah pembangunan ekonomi serta industri perbankan sebagai salah satu motor penggerak roda perekonomian. Hadirnya perbankan syari'ah yang bebas dari sistem bunga (*interest free banking*) diharapkan mampu menjadi alternatif terbaik dalam mencapai kesejahteraan masyarakat. Secara praktis, bentuk produk dan jasa pelayanan bank syari'ah, prinsip-prinsip dasar hubungan antara bank dan nasabah serta cara-cara berusaha yang halal dalam bank syari'ah, masih belum dipahami dan dimengerti oleh sebagian besar masyarakat sehingga muncullah persepsi yang "keliru" terhadap bank syari'ah, seperti mempersepsikan produk dan jasa bank syari'ah itu sama saja dengan bank konvensional, bank syari'ah menggunakan sistem bunga seperti bank konvensional, dan sebagainya.

Terdapat banyak developer perumahan yang menawarkan penjualan rumah dengan cara syariah yang lepas dari ancaman denda, bunga riba, penyitaan rumah dan lain sebagainya. Pembelian rumah dengan cara syariah ini menerapkan akad-akad yang memberi kemudahan bagi pembeli. Karena meniadakan peran perbankan, proses pengecekan kemampuan bayar calon konsumen di Bank Indonesia (BI Checking) pun menjadi tidak penting. Konsumen hanya berurusan dengan pihak pengembang serta notaris

[77] Wawancara kepada Bapak Trisnu selaku karyawan BNI Syariah Cabang Bengkulu Tanggal 13 Juli, Jam 14.10

yang ditunjuk, setelah kesepakatan harga dan tenor KPR disepakati. Oleh karena itu banyak masyarakat yang menggunakan produk Griya iB Hasanah seperti yang ada di BNI Syariah Cabang Bengkulu.

Produk yang bernama Griya iB Hasanah cukup banyak digunakan oleh masyarakat untuk berbagai keperluan seperti investasi dan juga untuk tempat tinggal sendiri. Dalam ajaran Islam, konsep investasi sama dengan menabung. Hal ini dapat dicermati dari ayat Alquran dan hadis yang baik secara tersurat maupun tersirat menganjurkan menabung sebagaimana ayat-ayat Alquran QS Al Isra ayat 29

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ ٱلْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا

Artinya:

"Dan janganlah kamu jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu (pelit) dan janganlah kamu terlalu mengulurkannya (boros) karena itu kamu menjadi tercela dan menyesal."

Ayat Alquran diatas, fokus pada tidak boros mempunyai pengertian sederhana sebagai anjuran untuk menyisihkan sebagian harta untuk digunakan bagi keperluan masa depan (menabung). Kemudian Allah SWT menjelaskan cara-cara yang baik dalam membelanjakan harta, yaitu Allah SWT melarang orang menjadikan tangannya terbelenggu pada leher. Ungkapan ini adalah lazim dipergunakan oleh orang-orang Arab, yang berarti larangan berlaku bakhil. Allah melarang orang-orang yang bakhil, sehingga enggan memberikan harta kepada orang lain, walaupun sedikit. Sebaliknya Allah juga melarang orang yang terlalu mengulurkan tangan, ungkapan serupa ini berarti

melarang orang yang berlaku boros membelanjakan harta, sehingga belanja yang dihamburkannya melebihi kemampuan yang dimilikinya.

Adanya minat nasabah dengan indikator menurut Swastha dan Irawan yaitu Ketertarikan (*Interest*) yang menunjukkan adanya pemusatan perhatian dan perasaan senang. Pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti bahwa nasabah belum berminat menggunakan produk Griya iB hasanah yang artinya bahwa nasabah belum memiliki ketertarikan dan tidak ada perasaan senang dengan poduk Griya iB hasanah yang ada pada PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu. Selain belum memiliki ketertarikan, nasabah juga belum memiliki kainginan untuk memiliki produk pada Griya iB hasanah. Dorongan dalam diri untuk memiliki produk Griya iB hasanah juga belum ada. Nasabah yang belum berminat dengan produk Griya iB hasanah juga belum memiliki keyakinan pada produk Griya iB hasanah yang ada di PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu.

Pengalaman yang telah dialami oleh nasabah ketika menjadi nasabah Griya iB Hasanah pada PT. BNI Syariah Cabang Bengkulu telah membuat nasabah merasa puas jika pengalaman yang mereka alami adalah pengalaman yang baik, misalnya pengalaman pada saat menggunakan produk Griya iB Hasanah. Nasabah memilih menggunakan produk Griya iB Hasanah yang ada di PT. BNI Syariah sebagai tempat berinvestasi karena sudah pernah menggunakan produk lainnya.

Nasabah produk Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah karena menyadari tempatnya belum terpercaya untuk berinvestasi, nasabah belum

menggunakan produk Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah karena kurang berminat dengan semua keuntungan yang ada, nasabah belum berminat untuk menggunakan produk Griya iB Hasanah pada PT. BNI Syariah karena telah membandingkan dengan bank lainnya. Tetapi terdapat dua orang nasabah yang berminat, Nasabah berminat menggunakan produk Griya IB Hasanah di PT. BNI Syariah karena pelayan yang diberikan baik. Selain itu, yang menarik minat nasabah menggunakan produk Griya iB Hasanah adalah karyawan PT. BNI Syariah memiliki kemampuan dalam memenuhi kebutuhan nasabah. Sarana bank yang lengkap serta menarik perhatian nasabah untuk menggunakan produk Griya iB Hasanah di PT. BNI Syariah, serta karyawan memiliki tingkat pengetahuan yang cukup tentang bank.

Nasabah yang telah menggunakan produk Griya iB Hasanah akan mendapatkan pengalaman menarik seperti yang dijelaskan sebelumnya, saat mendapatkan sesuatu yang melebihi harapan pelanggan saat itulah pelanggan menjadi tertarik dan berminat mengunakan produk. Sesuai dengan teori Kotler dan Keller berminat adalah perasaan senang atau kecewa yang ditimbulkan karena membandingkan kinerja produk dengan keinginan yang diharapkan. Jika kinerja produk lebih rendah dengan yang diharapkan maka seorang pelanggan akan merasa kecewa. Tetapi jika kinerja produk yang diberikanmelebihi atau sama dengan yang diharapkan makapelanggan tersebut akan timbul rasa minat.

Nasabah yang tidak berminat terhadap produk Griya iB Hasanah dikarenakan menurut mereka produk tersebut belum terlalu dikenal banyak

masyarakat. lebih tertarik ke produk lainnya. Banyak masyarakat yang sudah memilki rumah dengan membangun sendiri,bersifat non subsidi sehingga yang harganya terlalu mahal, terdapat banyak saingan produk sejenis dan masyarakat lebih mementingkan tabungan sekolah

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat bahwa nasabah sebenarnya kurang berminat menggunakan produk Griya iB hasanah di BNI Syariah Cabang Bengkulu. Pengetahuan masyarakat mengenai produk Griya iB hasanah seperti yang diungkapkan membuat mereka kurang berminat menggunakan produk. Adanya penyebaran informasi dan rekomendasi dari teman dan kerabat dan juga karyawan BNI syariah sendiri. Kulitas pelayanan yang diberikan BNI syariah kepada nasabah, hal ini diungkapkan oleh nasabah. Keyakinan nasabah, seperti aman, terpercaya dan sesuai dengan syariat islam. Hal ini diungkapkan oleh nasabah. Kondisi ekonomi dan lingkungan masyarakat, kebudayaan Selain hal tersebut diatas, situasi dan komunikasi juga ikut menjadi penyebab berminat atau tidaknya masyarakat menggunakan produk Griya iB Hasanah.

Selain melakukan wawancara kepada sepuluh nasabah BNI Syariah Cabang Bengkulu peneliti juga melakukan wawancara kepada dua karyawan BNI Syariah Cabang Bengkulu dan dapat disimpulkan terdapat ketentuan atau syarat-syarat untuk menjadi nasabah, proses dan prosedur mudah, terjangkau, aman dan terpercaya, serta lingkungan, kebudayaan, dan rekomendasi kepada teman maupun saudara, namun terdapat kendala yang melatarbelakangi sehingga rendahnya jumlah nasabah yang menggunakan produk griya iB

hasanah di bandingkan dengan produk lainya, yaitu salah satunya dikarenakan produk Griya iB Hasanah ini non subsidi, sehingga nasabah terhalang oleh biaya yang cukup besar tersebut, serta nasabah lebih mementingkan produk seperti tabungan sekolah dari pada produk yang bersifat hunian ini karena pada umumnya mayoritas masyarakat bengkulu sudah memiliki rumah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Latarbelakang nasabah BNI Syariah cabang bengkulu tidak berminat terhadap produk pembiayaan Griya iB Hasanah adalah : a) produk pembiayaan Griya iB hasanah belum terlalu dikenal banyak masyarakat b) Sebagian besar nasabah sudah mempunyai rumah c) Nasabah lebih tertarik pada produk lain seperti tabungan sekolah d) Produk griya iB hasanah bersifat non subsidi, jadi nasabah terhalang oleh biaya yang cukup mahal tersebut e) walaupun nasabah ingin memiliki rumah,nasabah lebih memilih membangun dengan biaya sendiri.

B. Saran

Dengan dilandasi oleh kerendahan hati setelah menyelesaikan pembahasan skripsi ini penulis memberi saran-saran. Hal ini dimaksudkan sebagai kritik konstruktif yang dilihat di lapangan. Adapun saran-saran yang dapat yang dapat penulis berikan antara lain :

1. Diharapkan BNI Syariah Cabang Bengkulu lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat tentang pentingnya memahami syari'at Islam, misal : riba sehingga masyarakat tertarik menggunakan produk pada PT. BNI Syariah termasuk Griya iB Hasanah.
2. Pelayananan pada BNI Syariah Cabang Bengkulu, harus selalu dijaga bahkan ditingkatkan paling tidak untuk mempertahankan nasabah Griya iB Hasanah yang sudah ada.
3. Diharapkan BNI Syariah Cabang Bengkulu agar terus mempromosikan produk Griya iB Hasanah supaya lebih dikenal masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Afif, Faisal dkk, *Strategi & Operasional Bank*. Bandung: PT. Citra Aditya. 2013

Abin Syamsudin. *Psikologi Kependidikan.* Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2009

Agus Sujanto. *Psikologi Umum*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2004

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari teori ke praktik.* Jakarta: Gema Insani. 2013

Arif, M Nur Rianto Al. *Dasar-dasar pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2014

Ascarya. *Akad dan produk Bank Syariah* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2015 *Bukhari, Alma*. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta, 2008

Archada. International Journal, 2014. Factors Which Influence the Buying Behaviours of Customers with Multiple Regular Customer Cards

Agung, Nugroho dkk. 2014. *Riset Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Achmad S.Ruky, 2013. *Sumber Daya Manusia Berkualitas*. Jakarta :PT.Gramedia Pustaka Utama

Bagja. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Produk Pembiayaan Terhadap Minat dan Keputusan Menjadi Nasabah di Bank Syariah. Universitas Negeri Yogyakarta, Indonesia

Anwar, Bob dan Anik. *Pedoman Pelaksanaan Menuju Pra Seleksi Murni*. Bandung : Ganesa Exact. 2008

Dalyono. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta. 2011

Didik Harjadi, dan Fatmasari Dewi. *WOM Communication sebagaiAlternatif Kreatif dalam Komunikasi Pemasaran.(*Yogyakarta: Medpress, 2008

Hasibuan, Malayu. *Dasar-dasar Perbankan.* Jakarta:Bumi Aksara. 2008

Ismail. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana Media Group, 2010

Karim, A. Adiwarman. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010

Kasmir.*Pengantar Manajemen Keuangan.* Jakarta: Kencana. 2013

Kasmir. *Pemasaran Bank.* Jakarta: Kencana. 2015

Rana, Mitha. *Pengaruh Word Of Mouth Terhadap Minat Mengajukan Kredit Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur, Tbk. Cabang Nganjuk* (Skripsi Universitas Muhammadiyah Malang)

Griya iB hasanah produk pembiayaan KPR BNI Syariah. Diakses dari website : www.kangerik.id/griyak-ib-hasanah-produk-pembiayaan-kpr-bni-syariah pada tanggal 24 mei 2018 pukul 13.15

Komarudin, *Kamus Perbankan*. Jakarta:Grafindo, 2004

Muhammad Syakir Sula. Syariah *Marketing.* Bandung Mizan Pustaka. 2016

Mappiere, Andi *Psikolog orang Dewasa bagi Penyesuaian dan Pendidikan*. Surabaya: Usaha Offsite Printing, 2004

Sastradipoera, Komaruddin. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Bandung: Kappa-sigma

Sadi, Muhamad *Konsep Hukum Perbankan Syariah*. Jawa Timur: Setara Press. 2015

Suprihanto, John. 2014. *Penilaian kinerja dan pengembangan pegawai*, Yogyakarta: BPFE

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2013

Swastha, Basu, Dharmmesta dan T. Hani Handoko,*Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta:BPFE, 2014

UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah