

**PERANAN BANK BNI SYARIAH KC PANORAMA DALAM
MENINGKATKAN KESADARAN SYARIAH UMAT ISLAM
PADA PEDAGANG DI PASAR PANORAMA
KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

OLEH :

Helta Oktasari
NIM : 1516140188

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2019 M/ 1440 H**

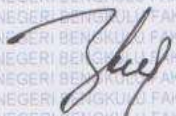
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Helta Oktasari, NIM 1516140188 dengan judul "Peranan Bank BNI Syariah KC Panorama Dalam Meningkatkan Kesadaran Syariah Umat Islam Pada Pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu", Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai 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 Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 07 Mei 2019 M
02 Ramadhan 1440 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr.H.M. Zaini Da'un, MM
NIP.195403231976121001


Yunida Een Frvanti, M.Si
NIP.198106122015032003



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu. Telp. 0736 – 51171. Fax. 0736 – 51171.

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **Peranan Bank BNI Syariah KC Panorama Dalam Meningkatkan Kesadaran Syariah Umat Islam Pada Pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu**, oleh **Helta Oktasari NIM: 1516140188**, 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 **21 Juni 2019 M/17 Syawal 1440 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, **28 Juni 2019 M**
24 syawal 1440 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Penguji I

Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP. 195707061987031003

Sekretaris

H. Makmur, Lc., MA
NIDN. 2004107601

Penguji II

Kustin Hartini, MM
NIDN. 2002038102



Dekan
Dr. Asnan, MA
NIP. 197304121998032003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Helta Oktasari

NIM : 1516140188


Judul Skripsi : Peranan Bank BNI Syariah KC Panorama Dalam Meningkatkan Kesadaran Syariah Umat Islam Pada Pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu

Telah dilakukan verifikasi plagiasi melalui <http://smallseotools.com/plagiarism-checker/>, skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi.


Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk pengguna semestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan dilakukan tinjauan ulang kembali.

Bengkulu, 28 Mei 2019 M
23 Ramadhan 1440 H

Mengetahui Tim Verifikasi


Andang Sunarto, Ph.D
NIP.197611242006041002

Yang Membuat Pernyataan


Helta Oktasari
NIM.1516140188

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul “Peranan Bank BNI Syariah KC Panorama Dalam Meningkatkan Kesadaran Syariah Umat Islam Pada Pedagang di Pasar Panorama Kota 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 di 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 ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu,

Mahasiswa yang menyatakan



Helta Oktasari
NIM 1516140188

MOTTO

مَنْ جَدَّ وَ جَدَّ

Siapa bersungguh-sungguh pasti berhasil

مَنْ صَبَرَ ظَفِرَ

Siapa yang bersabar pasti beruntung

مَنْ سَارَ عَلَى الدَّرْبِ وَصَلَ

Siapa menapaki jalan-Nya akan sampai ke tujuan

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

- 1. Ibu dan ayah tercinta, Ibuku Misna dan Ayahku Sahril Hopi yang senantiasa berdoa dan memberikan dukungan baik materi maupun moral, semua ini tak akan terselesaikan tanpa kalian dibelakangku.*
- 2. Saudara-saudaraku tercinta dan tersayang (Meki Aprianti, Hestri Mitra Susanti dan kakak iparku Dedi Juliansa beserta keponakan-keponakan ku tercinta Erik Julian pratama, Laura Wilona dan Eza Febian), yang selalu membuat hari-hariku lebih berwarna dan dengan canda tawa dan dukungan yang membangun.*
- 3. Keluarga besar Ibuku dan keluarga besar Ayahku tanpa terkecuali terima kasih atas motivasinya.*
- 4. Sahabatku dalam suka maupun duka yang selalu mendukungku, membantuku dan membangkitkan semangatku (Rismiati)*
- 5. Sahabatku yang selalu mendukung disaat aku terjatuh dan selalu membangkitkan semangatku (Apriyani Lestari, Putriyansi, Julaita Apriyani, Mira Susanti, Tery, Ratih Ardina Oktasari dan Nyimas Aditya Eka Putri)*
- 6. Teman seperjuanganku (Dwi Wahyuni Putri, Shely Febria) saya ucapkan te rima kasih sudah memberikan semangat selama pengerjaan skripsi ini hingga selesai.*
- 7. Almamater IAIN Bengkulu yang telah menempahku.*

ABSTRAK

Peranan Bank BNI Syariah KC Panorama Dalam Meningkatkan Kesadaran
Syariah Umat Islam Pada Pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu
Oleh Helta Oktasari, NIM 1516140188

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu dan pelaksanaan sosialisasi Bank BNI Syariah KC Panorama pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu serta pendapat pedagang di Pasar Panorama terhadap Bank BNI Syariah KC Panorama. Untuk mengungkapkan persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Informan dalam penelitian ini adalah karyawan Bank BNI Syariah KC Panorama dan pedagang di Pasar Panorama. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul yang berlaku umum atau generalisasi. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa Bank BNI Syariah KC Panorama belum begitu berperan dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di Pasar Panorama, hal ini terlihat dari masih banyaknya pedagang di Pasar Panorama yang belum mengetahui dan belum menggunakan Bank BNI Syariah KC Panorama, mereka lebih memilih Bank Konvensional dan jasa rentenir.

Kata Kunci : Peran BNI Syariah, Pelaksanaan Sosialisasi, Pendapat Pedagang

ABSTRACT

The Role of Bank BNI Syariah KC Panorama In Enhancing Sharia Awareness of Muslim Ummah On Traders in Panorama Market Bengkulu City
By Helta Oktasari, NIM 1516140188

This research is aimed to know the role of Bank BNI Syariah KC Panorama in raising the awareness of sharia Muslims in traders in Pasar Panorama Kota Bengkulu and the implementation of Bank BNI Syariah KC Panorama on traders in Pasar Panorama Kota Bengkulu as well as trader opinion in Panorama Market against Bank BNI Syariah KC Panorama. To express the problem in depth and thorough, the researcher uses a qualitative descriptive approach. Informants in this study are employees of Bank BNI Syariah KC Panorama and merchants in the Panorama Market. Data collection techniques used are observation, interviewing, and analyzing data by describing or describing aggregated data that is general or generalized. From the research, it is found that Bank BNI Syariah KC Panorama has not played a role in increasing Islamic sharia awareness among traders in Pasar Panorama, it is seen from the still many traders in Panorama Market who have not yet known and have not used Bank BNI Syariah KC Panorama, they prefer Conventional Banks and moneylenders.

Key Words: The Role of BNI Syariah, Socialization Implementation, Merchant Opinion

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peranan Bank BNI Syariah KC Panorama Dalam Meningkatkan Kesadaran Syariah Umat Islam Pada Pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu”. Shalawat dan salam untuk nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program studi Perbankan Syariah (PBS) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam prose penyusunan skripsi ini penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan 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 Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kami semua menuntut ilmu di IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA. 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 (IAIN) Bengkulu.
4. Dr.H.M. Zaini Da'un. MM selaku Dosen Pembimbing I yang selalu membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Yunida Een Fryanti, M.Si selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi dan arahan dengan penuh kesabaran.
6. Nilda Susilawati, M.Ag selaku Dosen Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan bimbingan moral kepada penulis selama menjalankan perkuliahan.
7. Kedua orang tuaku Sahril Hopi dan Misna yang selalu menyemangati dan selalu memberikan motivasi dan selalu mendoakan kesuksesan penulis.

8. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Bengkulu yang telah mengajarkan dan memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
9. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

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

Bengkulu, 07 Mei 2019 M
02 Ramadhan 1440 H

Helta Oktasari
NIM 1516140188

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN

SURAT PERNYATAAN iv

MOTTO v

PERSEMBAHAN vi

ABSTRAK..... vii

KATA PENGANTAR ix

DAFTAR ISI..... xi

DAFTAR LAMPIRAN..... xiii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah..... 1

B. Rumusan Masalah 5

C. Tujuan Penelitian 6

D. Kegunaan Penelitian..... 6

E. Penelitian Terdahulu 7

F. Metode Penelitian..... 11

1. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian..... 11

2. Waktu dan Lokasi penelitian..... 11

3. Subyek Dan Informan Penelitian 11

4. Sumber Data dan Tehnik Pengumpulan Data 13

5. Teknik Analisa Data..... 16

G. Sistematika Penulisan 17

BAB II KAJIAN TEORI

A. Definisi Peranan 19

B. Perbankan Syariah..... 21

1. Pengertian Bank Syariah 21

2. Landasan Hukum Perbankan Syariah..... 22

3. Jenis Bank Syariah menurut kegiatan usaha 26

4. Peranan Bank Syariah.....	27
5. Produk dan Jasa Perbankan Syariah	31
C. Sosialisasi.....	38
D. Pedagang.....	51
1. Definisi Pedagang.....	51
2. Macam-Macam Pedagang	52

BAB III GAMARAN UMUM BANK BNI SYARIAH KC PANORAMA BENGKULU

A. Sejarah BNI Syariah Cabang Bengkulu.....	53
B. Visi dan Misi Bank BNI Syariah	54
1. Visi Bank BNI Syariah	54
2. Misi Bank BNI Syariah.....	55
C. Produk dan Jasa Bank BNI Syariah	55
D. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah KC Panorama Kota Bengkulu	57

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	63
B. Pembahasan.....	70

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	73
B. Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA	72
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Pengajuan Judul
Lampiran 2	: Bukti Menghadiri Seminar
Lampiran 3	: Catatan Perbaikan Proposal
Lampiran 4	: Surat Keterangan Perubahan Judul
Lampiran 5	: Surat Penunjukkan Pembimbing
Lampiran 6	: Lembar Bimbingan Skripsi
Lampiran 7	: Halaman Pengesahan Proposal
Lampiran 8	: Pedoman Wawancara
Lampiran 9	: Surat Izin Penelitian
Lampiran 10	: Rekomendasi Penelitian KESBANGPOL
Lampiran 11	: Surat Keterangan Selesai Penelitian
Lampiran 12	: Nama-nama Informan Penelitian
Lampiran 13	: Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada kondisi saat ini, dimana persaingan semakin ketat perusahaan dituntut harus bekerja keras terutama pada jasa keuangan agar mampu bertahan dalam memenangkan persaingan. Perbankan syariah dalam peristilahan internasional dikenal sebagai *Islamic Banking* atau juga disebut dengan *interest-free banking*. Peristilahan dengan menggunakan kata *Islamic* tidak dapat dilepaskan dari asal-usul sistem perbankan syariah itu sendiri. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respons dari kelompok ekonom dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam. Utamanya adalah berkaitan dengan pelarangan praktik riba, kegiatan maisir (spekulasi), dan gharar (ketidakjelasan).

Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank islam atau biasa disebut dengan Bank tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadis Nabi SAW. Untuk menghindari pengoperasian bank dengan sistem bunga, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Dengan kata lain, Bank islam lahir sebagai salah satu solusi alternative terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba. Dengan demikian, kerinduan umat Islam Indonesia yang ingin melepaskan diri dari persoalan riba telah mendapat jawaban dengan lahirnya bank Islam. Bank Islam lahir di Indonesia, yang gencarnya, pada sekitar tahun 90-an atau tepatnya setelah ada Undang-Undang No. 7 Tahun 1992, yang direvisi dengan Undang-Undang perbankan No. 10 Tahun 1998, dalam bentuk sebuah bank yang beroperasinya dengan sistem bagi hasil atau

bank syariah. Keberadaan bank syariah semakin mapan setelah diundangkannya UU No. 21 tahun 2010 tentang Perbankan Syariah.¹

Bank syariah beroperasi atas dasar konsep bagi hasil. Bank syariah tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebankan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang diharamkan. Sistem operasional dalam suatu perusahaan dikatakan berjalan dengan baik apabila setiap kelompok atau individu yang ada dalam perusahaan tersebut menjalankan peranannya dengan baik. Peran adalah pemain, perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh orang berkedudukan dalam masyarakat.

Dalam Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disebutkan dalam pasal 1 bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.²

Undang-undang tersebut menjadi landasan hukum dalam dunia perbankan untuk mendirikan beberapa lembaga perbankan syariah. Salah satunya adalah Bank Negara Indonesia (BNI) mendirikan divisi atau unit perbankan syariah yang tersebar hampir diseluruh Indonesia. BNI Syariah Panorama kota Bengkulu merupakan salah satu bukti eksistensi Perbankan Syariah di Indonesia.

¹ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2014), h. 2

² Muhammad Asro dan Muhammad Kholid, *Fiqih Perbankan*, Cet. 1 (Bandung:Pustaka Setia,2011), h. 54

Tujuan utama suatu bank adalah untuk meningkatkan jumlah nasabahnya. Baik secara kualitas maupun kuantitas. Secara kuantitas artinya jumlah nasabah bertambah secara signifikan dari waktu ke waktu dan secara kualitas artinya nasabah yang diperoleh adalah nasabah yang produktif yang mampu memberikan laba bagi bank.

Sistem operasional dalam suatu perusahaan dikatakan berjalan dengan baik apabila setiap kelompok atau individu yang ada dalam perusahaan tersebut, menjalankan perannya dengan baik. Peran adalah pemain, perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh orang berkedudukan dalam masyarakat. Jadi peranan merupakan orang yang mempunyai fungsi atau kedudukan pada suatu lembaga atau badan dalam meletakkan mekanisme dari kegiatan yang dilaksanakan. Menurut kamus ilmiah peranan adalah suatu fungsi, kedudukan atau bagian dari kedudukan.

Peranan bank syariah antara lain: (1) Memurnikan operasional perbankan syariah sehingga dapat lebih meningkatkan kepercayaan masyarakat. (2) Meningkatkan kesadaran syariah umat islam sehingga dapat memperluas segmen dan pangsa pasar perbankan syariah. (3) Menjalin kerja sama dengan para ulama karena bagaimanapun peran ulama, khususnya di Indonesia, sangat dominan bagi kehidupan umat Islam.³

Salah satu peranan bank syariah adalah Meningkatkan kesadaran syariah umat islam sehingga dapat memperluas segmen dan pangsa pasar perbankan syariah, maksud dari kesadaran syariah umat islam adalah menyadarkan adanya pengganti bank konvensional yaitu bank syariah bagi umat islam, namun pada kenyataannya meskipun bank syariah di kota Bengkulu sudah ada tapi kalau untuk kesadaran syariah umat islam masih

³ Muhamad, *Manajemen...*, h. 7

sangat kurang sehingga segmen dan pangsa pasar perbankan syariah masih sedikit dibanding bank konvensional jadi peranan bank syariah di kota Bengkulu belum berjalan semaksimal mungkin. Salah satu contohnya pedagang di Pasar Panorama kebanyakan mereka benar-benar tidak tahu tentang bank syariah padahal di sekitaran panorama sudah ada bank-bank syariah seperti BNI syariah, Bank Muamalat, Bank dan BRI Syariah bagaimana mau berhubungan dengan bank syariah kalau memang benar-benar tidak paham tentang bank syariah. dan ada juga yang mengetahui tentang bank syariah akan tetapi mereka memberi pandangan bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional bagi hasil sama dengan bunga pada bank konvensional. dan minat masyarakat untuk berhubungan dengan bank syariah itu sangat rendah dibanding bank konvensional. Padahal bank BNI syariah sudah melakukan sosialisasi kepada pedagang dipasar panorama kota Bengkulu.

Berdasarkan observasi awal atau pengamatan secara langsung yang dilakukan peneliti terhadap pedagang dipasar panorama kota Bengkulu sebanyak 20 orang pedagang. Dari observasi awal ditemukan bahwa ada 17 pedagang yang belum mengetahui tentang bank syariah dan juga belum ada kesadaran syariah umat Islam atau tidak menggunakan bank syariah 3 diantaranya mengetahui tentang bank syariah akan tetapi mereka menyamakan bagi hasil pada perbankan syariah dengan bunga pada bank konvensional. salah satunya adalah ibu Ani, dia penjual pakaian di pasar panorama, dia

memberikan pandangan bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional bagi hasil sama dengan riba.⁴

Dari uraian diatas peneliti tertarik untuk meneliti penelitian dengan judul skripsi yaitu **PERANAN BANK BNI SYARIAH KC PANORAMA DALAM MENINGKATKAN KESADARAN SYARIAH UMAT ISLAM PADA PEDAGANG DI PASAR PANORAMA KOTA BENGKULU.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka yang menjadi pokok permasalahan adalah:

1. Bagaimana peranan Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu ?
2. Bagaimana pelaksanaan sosialisasi Bank BNI Syariah KC Panorama pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu ?
3. Bagaimana pendapat pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu terhadap Bank BNI Syariah KC Panorama ?

⁴ Ani, *Pedagang Pasar Panorama*, Wawancara pada tanggal 15 oktober 2018

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka yang menjadi tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui peranan Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu
2. Untuk mengetahui pelaksanaan sosialisasi Bank BNI Syariah KC panorama pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu
3. Untuk mengetahui pendapat pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu terhadap Bank BNI Syariah KC Panorama

D. Kegunaan Penelitian

Dengan melakukan penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak di antaranya sebagai berikut :

1. Kegunaan Teoritis/Akademis

Penelitian ini diharapkan mampu menambah pengetahuan secara ilmiah dan meningkatkan kualitas pendidikan bagi akademik jurusan Ekonomi Perbankan Islam sebagai sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu pengetahuan maupun bahan kajian institusi dalam menghadapi tantangan ilmu pengetahuan.

2. Bagi praktisi

Penelitian ini bermanfaat untuk memberikan masukan mengenai peranan bank yang belum berjalan semaksimal mungkin dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam sehingga dapat memperluas segmen dan pangsa pasar perbankan syariah.

E. Penelitian Terdahulu

Pertama skripsi Irfadilla yang berjudul Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Kecil Dan Menengah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam hasil penelitiannya (1) Pemberian pembiayaan UKM oleh bank Muamalat cabang Pekanbaru sangat berperan penting untuk masyarakat Pekanbaru. Dengan adanya pemberian pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada masyarakat usaha kecil dan menengah, maka bank muamalat dapat mengembangkan perekonomian masyarakat dan juga dapat menuntaskan kemiskinan, perekonomian masyarakat Pekanbaru semakin berkembang, dan terjadinya peningkatan pendapatan penduduk miskin dengan memperluas kesempatan kerja dan usaha. (2) Dari hasil penelitian bahwa pemberian pembiayaan UKM kepada masyarakat telah sesuai dengan tinjauan ekonomi Islam karena bank Muamalat cabang Pekanbaru yang merupakan bagian dari sistem ekonomi Islam dalam menjalankan usahanya juga tidak terlepas dari saringan syariah.⁵

Perbedaan dari yang diuraikan dalam pembahasan ini, terlihat jelas perbedaan dari penelitian ini mengenai penilaian yang diambil berdasarkan tujuan penelitian yang tidak bertujuan untuk mengetahui peranan bank syariah dalam meningkatkan kesadaran syariah umat islam (studi pedagang di pasar panorama kota Bengkulu). Tetapi bertujuan untuk mengetahui bagaimana peranan perbankan syariah dalam mendorong usaha kecil dan menengah di Bank Muamalat cabang Pekanbaru, serta bagaimana tinjauan ekonomi Islam

⁵ Irfadilla, *Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Kecil Dan Menengah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Pt.Bank muamalat Tbk Pekanbaru)*, (Riau:Skripsi Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum, 2011)

terhadap peranan perbankan syariah dalam mendorong usaha kecil dan menengah di Bank Muamalat cabang Pekanbaru.

Kedua Jurnal Nasional dari Mhd. Asaad Fakultas Pertanian Universitas Islam Sumatera Utara yang berjudul Peningkatan Peranan Perbankan Syariah Untuk Pembiayaan Usaha Pertanian. Hasil pertanian menunjukkan bahwa prinsip dan jenis pembiayaan bank syariah banyak yang sesuai untuk mengatasi masalah pembiayaan usaha pertanian. Selama ini usaha pertanian di daerah pedesaan untuk memenuhi kebutuhan akan modal usaha terutama untuk memenuhi kebutuhan akan sarana produksi seperti benih, pupuk, dan pestisida, petani memperoleh dengan cara berhutang kepada kios penjual sarana produksi dan akan dibayar dengan menjual hasil panen kepada pemilik kios sesuai dengan jumlah dan harga yang disepakati. Fakta ini lazim dijumpai pada daerah pedesaan. Peluang ini dapat dipenuhi dengan pembiayaan *Bai' al-salâm*. Bank syariah mempunyai peranan yang sangat penting untuk mendukung pembangunan nasional, khususnya pembangunan pertanian. Sektor pertanian merupakan sumber mata pencaharian sebahagian besar penduduk Indonesia. Sudah selayaknya bank syariah dapat berperan lebih dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama untuk mengentaskan kemiskinan. Ajaran Islam sangat menekankan urgensi keberpihakan kepada masyarakat kecil. Dalam sebuah hadis, Rasulullah SAW. bersabda “Kalian akan ditolong dan diberi rezeki dengan sebab (kalian menolong) kaum *dhuafa'* di antara kalian.” Peranan bank syariah untuk pembiayaan usaha pertanian dapat ditingkatkan dengan menggunakan strategi: (1) Mengembangkan kantor bank syariah pada daerah pertanian. (2) Memberikan pembiayaan syariah yang

lebih besar kepada usaha pertanian. (3) Melakukan pemasaran produk pembiayaan bank syariah kepada usaha pertanian. (4) Memberikan pembiayaan bank syariah yang sesuai dengan usaha pertanian secara penuh, agar potensi kegagalan panen dapat diminimalisir.⁶

Perbedaan yang diuraikan dari pembahasan ini, terlihat jelas perbedaan dari penelitian ini mengenai tujuan penelitian dimana jurnal nasional ini bertujuan untuk mengetahui Peningkatan Peranan Perbankan Syariah Untuk Pembiayaan Usaha Pertanian sedangkan penelitian yang ingin peneliti teliti bertujuan untuk mengetahui peranan Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di pasar panorama kota Bengkulu penelitian ini bukan hanya fokus pembiayaan saja tapi juga tabungan, deposito, dan segala hal yang berhubungan dengan produk-produk bank syariah.

Ketiga jurnal internasional dari Shahid Saleem Hailey College of Banking & Finance (PAK), C.I.M.A. (U.K.) Sekolah Tinggi Perbankan & Keuangan (PAK) Hailey, CIMA (Inggris) yang berjudul *Role of Islamic banks in Economic Development* (Peran Bank Syariah dalam Pembangunan Ekonomi). Hasil penelitian setelah melihat, makna Pembangunan dari sudut pandang Islam juga singkat dari sudut barat, kita dapat mengatakan bahwa perbankan syariah adalah proposisi nilai yang dapat melampaui budaya, bukan hanya untuk negara-negara Muslim, karena belum pernah diterapkan di Indonesia Negara-negara Muslim dalam arti penuh dan dengan komitmen di

⁶ Mhd. Asaad, *Peranan Perbankan Syariah Untuk Pembiayaan Usaha Pertanian*, (Medan: Jurnal Nasional, Januari-Juni 2011)

zaman modern. Itu bukan hambatan tetapi pintu untuk pengembangan kemanusiaan, yang menurut rabun jauh barat sudut pandang telah dibatasi hanya pada perkembangan materialistis dan spiritual atau moral pembangunan telah diabaikan, menyebabkan percobaan gagal "pertumbuhan" ekonomi tetapi kemiskinan, ketidaksetaraan, ketidaktahuan, dan etnisitas dalam LDCs sementara disintegrasi keluarga, nafsu dan gangguan materialistis, menurunnya nilai-nilai moral di DC. Bank syariah dapat memainkan peran besar di Pakistan saat ini, dengan bertindak berdasarkan beberapa rekomendasi yang diberikan di atas dan bertindak benar-benar sebagai bank syariah bukan hanya bank dengan kata "syariah" yang melekat padanya.⁷

Perbedaan dari yang diuraikan dalam pembahasan ini, terlihat jelas dari penelitian ini mengenai tujuan penelitian dalam jurnal internasional ini adalah untuk mengetahui Peran Bank Syariah dalam Pembangunan Ekonomi sedangkan penelitian yang ingin peneliti teliti bertujuan untuk mengetahui peranan Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di pasar panorama kota Bengkulu penelitian ini bukan hanya fokus pembiayaan saja tapi juga tabungan, deposito, dan segala hal yang berhubungan dengan produk-produk bank

⁷ Shahid Saleem, *Role of Islamic banks in Economic Development*, International journal, (Desember 2007)

syariah serta upaya apa yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran Syariah umat Islam.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian

Menurut jenis dan tempatnya penelitian ini termasuk penelitian kualitatif dan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang menggunakan metode deskriptif metode ini menggambarkan suatu keadaan sehingga dapat diketahui suatu permasalahan yang terjadi di lapangan dan dalam pembuktian mudah dicari kebenarannya serta dapat memecahkan permasalahan yang bersifat actual. “Metode deskriptif bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat penelitian dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu”.⁸ dalam hal ini penelitian ditekankan pada peranan bank syariah dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam.

2. Waktu dan Lokasi penelitian

a. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 13 Februari – 13 April 2019

b. Tempat Penelitian

Tempat penelitian ini dilakukan di Bank BNI Syariah KC Panorama dan Pasar Panorama Kota Bengkulu

3. Subyek Dan Informan Penelitian

Informan adalah benda, hal, orang, tempat data untuk variabel yang dipermasalahkan. Sedangkan informan penelitian adalah subjek yang

⁸ Danang Sunyanto, *Metode dan Instrumen Penelitian(Untuk Ekonomi dan Bisnis)*, (Yogyakarta:CAPS,2013), h.31

memahami informasi objek penelitian sebagai pelaku maupun orang lain yang memahami objek penelitian.⁹ Informan (narasumber) penelitian adalah seseorang yang, karena memiliki informasi (data) banyak mengenai objek yang sedang diteliti, dimintai informasi mengenai objek penelitian tersebut. Dalam penelitian kualitatif ini, hal yang menjadi bahan pertimbangan utama dalam pengumpulan data adalah pemilihan informan.

Teknik pemilihan subjek/informan adalah menggunakan teori Arikunto yaitu penentuan pengambilan sampel itu adalah apabila kurang dari 100 informan maka sebaiknya di ambil keseluruhan sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi akan tetapi apabila subjeknya lebih besar maka diambil 10-15% atau 20-25%.¹⁰ Jadi dalam penelitian ini peneliti menggunakan penelitian sampel karena jumlah informan lebih dari 100, jumlah pedagang dipasar panorama sebanyak 1.430 pedagang yang terdiri dari Pelataran sebanyak 930 pedagang dan Auning sebanyak 500 pedagang. Dalam penelitian ini berfokus pada pedagang Auning karena pedagang kecil seperti Auning inilah yang sangat membutuhkan modal dari bank syariah Jadi 500:10% maka jumlahnya 50 informan.

Teknik pemilihan informan dalam penelitian ini dengan menggunakan incidental sampling yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan.¹¹ Yaitu siapa yang secara kebetulan/ incidental bertemu dengan peneliti dapat

⁹ Burhan Bungin, *penelitian Kualitatif*, (Jakarta:Kencana, 2014), h. 78

¹⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian (suatu pendekatan praktik)*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2010), h. 116

¹¹ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi*, (Jakarta:Prenadamedia Group,2013), h. 120

digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data atau informan.

4. Sumber Data dan Tehnik Pengumpulan Data

a. Sumber Data

Sumber data yang menjadi bahan analisis dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu :

1) Data primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari subjek atau informan atau objek yang akan diteliti. Sumber data primer penelitian ini diperoleh dari hasil observasi dan wawancara kepada informan yang terkait dengan bahasan peneliti yang dilengkapi dengan catatan tertulis atau menggunakan alat bantu rekam seperti *handpone*, dan sebagainya.

2) Data skunder

Data skunder yaitu sumber data yang sifatnya mendukung sumber data primer sumber data skunder ini meliputi : Dokumen, yaitu asip-arsip peranan bank syariah dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam Dan buku-buku lainnya yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

b. Teknik Pengumpulan Data

1) Observasi

Metode observasi biasa diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis atas fenomena-fenomena yang diteliti. Sedangkan teknik yang digunakan adalah observasi partisipan, yang

mana observer turut ambil bagian dalam perikehidupan orang-orang yang diobservasi. Pengamat terlibat mengikuti orang-orang yang ia teliti dalam kehidupan sehari-hari, melihat apa yang mereka lakukan.

Observasi merupakan suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian, untuk membantu mengerti perilaku manusia, dan untuk evaluasi yaitu melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu melakukan umpan balik terhadap pengukuran tersebut. Hasil observasi berupa aktivitas, kejadian, peristiwa, objek, kondisi atau suasana tertentu.¹²

Dalam penelitian ini banyak hal yang dapat diukur melalui observasi misalnya kegiatan yang dilakukan oleh pedagang dipasar. Melalui pengamatan dapat diketahui sikap dan perilaku individu, kegiatan-kegiatan yang dilakukan, tingkat partisipasi dalam suatu kegiatan bahkan hasil yang diperoleh pada saat proses kegiatan.

2) Interview (wawancara)

“Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain...”.¹³

Menurut Danang Sunyanto dalam buku *Metode dan Instrumen Penelitian (Untuk Ekonomi dan Bisnis)*

Wawancara merupakan metode yang digunakan untuk memperoleh informasi secara langsung, mendalam, tidak terstruktur, dan individual. Dalam wawancara, seorang responden diwawancarai oleh pewawancara untuk mengungkapkan perasaan, motivasi, sikap atau keyakinannya terhadap suatu topic

¹² V. Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami*, (Yogyakarta, PUSTAKABARUPRESS, 2014), h. 32

¹³ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta:Kencana, 2012), h. 138

pemasaran. Dalam wawancara, sejumlah partisipan berkisar 10 orang dipilih dari populasi yang sesuai dengan kriteria penelitian lalu diundang untuk datang ke suatu tempat yang representative untuk pelaksanaan wawancara, misalnya diruang kantor yang tenang.¹⁴

Interview yang disering disebut wawancara atau kuesioner lisan, adalah bentuk sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari wawancara. Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara tak terstruktur atau wawancara mendalam. Wawancara ini bersifat luwes, susunan pertanyaan-pertanyaan dan susunan kata-kata dalam setiap pertanyaan dapat diubah saat wawancara.

Dalam hal ini, peneliti melakukan wawancara langsung kepada Ketua pengurus pasar panorama dan pedagang dipasar panorama. Interview dilakukan untuk memperoleh data tentang peranan bank syariah dalam meningkatkan kesadaran syariah umat islam.

3) Dokumentasi

Metode pengumpulan data menggunakan dokumentasi artinya peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti dokumen, peraturan-peraturan dan sebagainya. Metode ini digunakan untuk memperoleh data tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan peranan bank syariah dalam meningkatkan kesadaran syariah umat islam pada pedagang dipasar panorama kota Bengkulu.

5. Teknik Analisa Data

¹⁴ Danang Sunyanto, *Metode, ...* , h. 59

Analisis data adalah proses untuk mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari observasi, wawancara dan catatan kecil dilapangan.¹⁵ Dalam penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif yaitu menarik kesimpulan dari pernyataan umum menuju pernyataan khusus. Miles dan Huberman dalam sugiono aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisa data yaitu :

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, meneliti hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting. Dengan itu data yang sudah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah penelitian untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencari bila diperlukan. Reduksi data, proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, transformasi data kasar yang muncul dari catatan lapangan. Langkah ini bertujuan untuk memilih informasi mana yang sesuai dan tidak sesuai dengan masalah penelitian.

b. *Data Display*

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar katagori, *Flowchart*, dan sejenisnya. paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah bersifat naratif. Dalam hal ini peneliti berusaha menyusun data yang relevan sehingga menjadi informasi yang dapat disimpulkan dan memiliki

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung:Alfabeta,2009), h. 24

makna tertentu. Prosesnya dapat dilakukan dengan cara menampilkan dan membuat hubungan antar fenomena untuk memakai apa yang perlu ditinjaulanjuti untuk mencapai tujuan penelitian.

c. *Conclusion Drawing/verivication*

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti yang telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada dilapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas.¹⁶

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada penelitian ini terdiri dari 5 bab, yang terbagi atas sub bab dengan perincian sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini memaparkan tentang latar belakang masalah yaitu bagian yang menjelaskan alasan-alasan mengapa penelitian penting untuk dilakukan. Dilanjutkan dengan merumuskan masalah. Kemudian merumuskan tujuan penelitian sehingga masalah dapat dipecahkan. Memaparkan manfaat dan kegunaan penelitian baik secara praktis maupun teoritis. Selanjutnya penelitian terdahulu sebagai referensi

¹⁶ Morissa, *Metode Penelitian survei*, (Jakarta:Kencana, 2012), h. 27

penelitian yang akan dilakukan. Kemudian dilanjutkan dengan pemaparan metode penelitian yang akan digunakan. Kemudian terakhir pada bab ini membahas tentang sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN TEORI

Pada bab ini berisikan landasan teori yang dibangun secara sistematis dan relevan sehingga dapat digunakan dalam mengumpulkan data-data penelitian secara efisien dan efektif. Kajian teori ini terdiri dari teori tentang peran, teori tentang definisi bank syariah, teori tentang peranan-peranan bank syariah, teori tentang sosialisasi, teori tentang definisi pedagang.

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum Bank BNI Syariah KC Panorama berkaitan dengan sejarah, visi dan misi, produk dan jasa, struktur organisasi di PT. BNI Syariah KC Panorama Bengkulu.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan yang memaparkan data penelitian yang dapat menjawab rumusan masalah.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini terdapat kesimpulan dari pembahasan yang dilakukan serta saran-saran yang bersifat praktis dan membangun.

BAB II

KAJIAN TEORI

E. Definisi Peranan

Sistem operasional dalam suatu perusahaan dikatakan berjalan dengan baik apabila setiap kelompok atau individu yang ada dalam perusahaan tersebut, menjalankan peranannya dengan baik. Peran adalah pemain, perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh orang berkedudukan dalam masyarakat. Jadi peranan merupakan orang yang mempunyai fungsi atau kedudukan pada suatu lembaga atau badan dalam meletakkan mekanisme dari kegiatan yang dilaksanakan. Menurut kamus ilmiah peranan adalah suatu fungsi, kedudukan atau bagian dari kedudukan.

Suatu peran dapat dipelajari individu sebagai suatu pola perilaku ketika individu menduduki suatu peran tertentu dalam sistem sosial. Sebagai ilustrasi adalah peran individu sebagai seorang murid. Peran sebagai murid diharapkan mempunyai perilaku sebagai berikut: menghadiri pelajaran di kelas, mengikuti ujian, memakai baju seragam, istirahat dan bermain-main pada akhir pekan. Bilamana individu itu memainkan perannya sebagai murid dengan benar, maka akan terjadi kesesuaian dalam sistem sosialnya. Bila individu murid itu tidak mau menjalankan perannya sebagai murid dengan baik maka ia akan menghadapi konflik dalam relasi sosialnya dan juga dengan lembaga-lembaga sosial (sekolah).¹⁷

Ada beberapa definisi peran yang dikemukakan yang dikemukakan oleh para ahli. Menurut Dwinarko dalam buku sosiologi teks pengantar dan terapan:

Peran adalah aspek dinamis dari kedudukan atau status. Seseorang melaksanakan hak dan kewajiban, berarti telah menjalankan suatu peran. Peran juga bisa disandingkan dengan fungsi, peran dan status

¹⁷ Sugeng Sejati, *Psikologi Sosial Suatu Pengantar*, (Yogyakarta:Teras,2012), h. 125

tidak bisa dipisahkan. Tidak ada peran tanpa kedudukan atau status, begitu pula tidak ada status tanpa peran. Setiap orang mempunyai bermacam-macam peran yang dijalankan dalam pergaulan hidupnya didalam masyarakat. Peran menentukan apa yang diperbuat seseorang bagi masyarakat. Peran juga menentukan kesempatan- kesempatan yang diberikan oleh masyarakat kepadanya. Peran diatur oleh norma-norma yang berlaku.¹⁸

Peran diatas merupakan pengertian peranan menurut bahasa dan istilah, maka ditinjau dari segi fungsinya yaitu mengatur perilaku tertentu dapat meramalkan perbuatan-perbuatan orang lain, sehingga yang bersangkutan akan dapat mengurangi perilakunya sendiri dengan perilaku orang-orang disekelompoknya.

Menurut James A.F Stoner dan R. Etward Freement dalam buku Soejono Soekanto:

Peran adalah pola-pola perilaku yang diharapkan dari seseorang individu dalam suatu unit social. Mereka menambahkan bahwa pola perilaku yang diharapkan bersifat fungsional. Jadi peran adalah dimana seseorang atau institusi melakukan suatu kewajiban kewajiabn tertentu ataupun hak-haknya dan juga melakukan hal-hal yang bersifat fungsional.¹⁹

Jadi yang dimaksud dengan peran disini adalah suatu institusi yaitu bank yang berusaha memenuhi suatu kewajiabn-kewajibannya maupun hak-haknya dalam membantu pembiayaan-pembiayaannya kepada usaha-usaha yang produktif serta investasi

Menurut Levesion dalam buku Soejono Soekanto mengatakan peran mencakup tiga hal antara lain :

Peran meliputi norma-norma yang dihubungkan dengan posisi atau tempat seseorang dalam masyarakat. Peran dalam arti ini merupakan

¹⁸ Dwi Narwoko Dkk, *Sosiologi Teks Pengantar Dan Terapan*, (Jakarta:Kencana, 2011), h. 158-159

¹⁹ Soejono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, (Jakarta:Rajawali Pers,2009), h. 213

rangkaiannya peraturan-peraturan yang membimbing seorang dalam kehidupan bermasyarakat. Peran merupakan satu konsep tentang apa yang dapat dilakukan oleh individu dalam masyarakat sebagai organisasi. Peran juga dapat dikatakan sebagai perilaku individu yang penting bagi struktur social masyarakat.²⁰

Peran didefinisikan sebagai seperangkat harapan-harapan yang dikenakan kepada individu yang menempati kedudukan social tertentu. Peran ditentukan oleh norma-norma dalam masyarakat, maksudnya kita diwajibkan untuk melakukan hal-hal yang diharapkan masyarakat di dalam pekerjaan kita, di dalam keluarga, dan di dalam peran-peran lain.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa peran merupakan fungsi, kedudukan serta kewajiban yang dilakukan oleh orang atau badan atau lembaga yang menempati atau memegang suatu posisi dalam sistem sosial dengan berbagai tindakan atau perilaku. Maka apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka dia telah menjalankan suatu peranan.

F. Perbankan Syariah

6. Pengertian Bank Syariah

Pengertian Bank Islam (*Islamic Bank*) adalah bank yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. Praktikannya saat ini, banyak istilah yang diberikan untuk menyebut entitas Bank Islam. Ada yang menyebut Bank Tanpa Bunga (*Interest-Free bank*), Bank Tanpa Riba (*Lariba Bank*), dan Bank Syariah (*Shari'a Bank*).²¹

Dalam pembicaraan sehari-hari, bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan. Kemudian bank

²⁰ Soejono Soekanto, *Sosiologi*, ..., h.213

²¹ Suhrawardi K. Lubis dan Farid Wadji, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), h.

juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkannya.

Bank secara sederhana dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Sedangkan pengertian lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan dimana kegiatannya baik hanya menghimpun dana, atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya menghimpun dan menyalurkan dana.²²

Disamping itu bank juga dikenal sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang, atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran.

Bank adalah sebuah lembaga prantara antara pihak surplus dana kepada pihak minus dana. Dilihat dari fungsi pokok operasional bank syariah, ada tiga fungsi pokok dalam kaitan dengan kegiatan perekonomian masyarakat. Ketiga fungsi tersebut adalah:

- a. Fungsi Pengumpulan Dana (*Funding*)
- b. Fungsi Penyaluran Dana (*Financing*)
- c. Pelayanan Jasa (*Services*)

Dari kedua fungsi tersebut, sebagai lembaga keuangan syariah, baik itu bank syariah maupun non bank syariah memiliki dua jenis dana yang dapat menunjang kegiatan operasinya, yaitu:

- a. Dana Bisnis
- b. Dana Ibadah

²² Kasmir, *Manajemen perbankan*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada,2015), h. 12

Dana bisnis sebagai input dana dapat ditarik kembali oleh pemiliknya. Tetapi dana ibadah sebagai input dana tidak dapat ditarik kembali oleh yang beramal, kecuali input dana ibadah untuk pinjaman.²³

Secara sederhana bank adalah suatu wadah untuk menyimpan dan meminjam uang, karenanya disebut pula dengan pasar uang. Ditempat yang dinamakan dengan “bank” inilah uang disimpan dan dipinjamkan. Hal ini sejalan dengan kegiatan pokok usaha bank, yaitu melakukan usaha simpan pinjam uang.

Terminology “bank” berasal dari bahasa Italia *bance* yang berarti *bance*, yaitu suatu banku tempat duduk, atau uang. Hal ini disebabkan pada zaman pertengahan, pihak banker italia yang memberikan pinjaman-pinjaman melakukan usahanya tersebut dengan duduk di banku-banku di halaman pasar.²⁴

Bank islam atau selanjutnya disebut dengan bank syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank islam atau biasa disebut dengan Bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan/ perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur’an dan Hadis Nabi SAW. Atau dengan kata lain, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.²⁵

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*. Artinya, lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar

²³ Muhamad, *Sistem Bagi Hasil Dan Pricing Bank Syariah*, (Yogyakarta:UIN Press,2016), h. 5

²⁴ Djoni S. Gozali dan Rachmadi Usman, *Hukum Perbankan, cet. III*, (Jakarta, Sinar Grafika, 2016), h. 134

²⁵ Muhamad, *Manajemen...*, h. 2

terjadinya perdagangan yang utama. Kegiatan dan usaha bank akan selalu terkait dengan komoditas, antara lain:

- a. Memindahkan uang
- b. Menerima dan membayarkan kembali uang dalam rekening Koran
- c. Mendiskonto surat wesel, surat order maupun surat berharga lainnya
- d. Membeli dan menjual surat-surat berharga
- e. Membeli dan menjual cek, surat wesel, kertas dagang
- f. Memberi jaminan bank

Untuk menghindari pengoperasian bank dengan sistem bunga, islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Dengan kata lain, Bank Islam lahir sebagai salah satu solusi alternative terhadap persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba. Dengan demikian, kerinduan umat islam Indonesia yang ingin melepaskan diri dari persoalan riba telah mendapat jawaban dengan lahirnya bank islam. Bank Islam lahir diindonesia, yang gencarnya, pada sekitar tahun 90-an atau tepatnya setelah ada Undang-Undang No. 7 Tahun 1992, yang direvisi dengan Undang-Undang perbankan No. 10 Tahun 1998, dalam bentuk sebuah bank yang beroperasinya dengan sistem bagi hasil atau bank syariah. Keberadaan bank syariah semakin mapan setelah diundangkannya UU No.21 Tahun 2010 tentang Perbankan Syariah.

Kaitan antara bank dengan uang dalam suatu unit bisnis adalah penting, namun didalam pelaksanaannya harus menghilangkan adanya ketidakadilan, ketidakjujuran dan “penghisapan” dari suatu pihak ke pihak lain (bank dengan nasabahnya). Kedudukan bank Islam dalam hubungan

dengan para kliennya adalah sebagai mitra investor dan pedagang , sedang dalam hal bank pada umumnya, hubungannya adalah sebagai kreditur atau debitur.

Kehadiran Bank sebagai lembaga keuangan mutlak di perlukan, karena tidak mungkin suatu negara bisa berjalan tanpa adanya lembaga keuangan tersebut. Sebagai lembaga keuangan, bank memerlukan anggaran biaya operasional, baik untuk kelanggengan lembaga itu sendiri, maupun keuntungan bagi sebagai lembaga keuangan bagi nasabahnya. Dengan kata lain, sebuah bank sebagai lembaga keuangan harus berorientasi pada keuntungan (*Provit Oriented*). Sebagai lembaga keuangan, bank merupakan tulang punggung ekonomi negara dan masyarakat.²⁶

7. Landasan Hukum Perbankan Syariah

1) QS. Al-Baqarah : 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ
فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ
ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual-beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. (QS. Al-Baqarah : 275)²⁷

2) QS An-Nisa' ayat 29

²⁶ Nurul Hak, *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*, (Yogyakarta:Teras,2011), h. 10

²⁷ Muhammad Amin Suma, *Tafsir Ayat Ekonomi Teks, Terjemah, dan Tafsir*, (Jakarta:Amzah,2015), h. 168

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ
إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*²⁸

8. Jenis Bank Syariah menurut kegiatan usaha

Menurut kegiatan usaha, jenis kelembagaan perbankan syariah dapat dibedakan atas :

- a) Bank Syariah, yaitu bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas :
 - 1) Bank Umum Syariah, yaitu bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran
 - 2) Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, yaitu bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
- b) Unit Usaha Syariah (UUS), yaitu unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja dikantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan diluar negeri, yang melakukan kegiatan usaha secara

²⁸ Muhammad Amin Suma, *Tafsir, ...*, h.156

konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah.²⁹

Dalam penghimpunan dana Bus dan UUS melaukukan mobilisasi dan investasi tabungan dengan cara yang adil. Mobilisasi dana sangat penting karena Islam Mengutuk penumpukkan dan penimbunan harta dan mendorong penggunaannya secara produktif dalam rangka mencapai tujuan ekonomi dan sosial.³⁰

9. Peranan Bank Syariah

Sistem lembaga keuangan, atau yang lebih khusus lagi disebut sebagai aturan yang menyangkut aspek keuangan dalam sistem mekanisme keuangan suatu negara, telah menjadi instrument penting dalam memperlancar jalannya pembangunan suatu bangsa. Indonesia, yang mayoritas penduduknya beragama islam tentu saja menuntut adanya sistem baku yang mengatur dalam kegiatan kehidupannya. Termasuk diantaranya kegiatan keuangan yang dijalankan oleh setiap umat. Hal ini berarti bahwa sistem baku termasuk dalam bidang ekonomi. Namun dalam perjalanan hidup umat manusia, kini telah terbelenggu dalam sistem perekonomian yang bersifat sekuler.

Khusus dibidang perbankan, sejarah telah mencatat, sejak berdirinya *De Javache Bank* pada tahun 1872, telah menanamkan nilai-nilai sistem perbankan yang sampai sekarang telah mentradisi dan bahkan sudah mendarah daging dikalangan masyarakat Indonesia, tanpa kecuali umat Islam. Rasanya sulit untuk menghilangkan tradisi yang semacam itu, namun apakah hal ini akan berlangsung secara terus.

²⁹ Djoni S. Gozali dan Rachmadi Usman, *Hukum Perbankan, cet. III, ...*, h.152

³⁰ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta:Kencana, 2009), h. 69

Suatu kemajuan yang cukup menggembirakan, menjelang abad XX terjadi kebangkitan umat Islam dalam segala aspek. Dalam sistem keuangan, berkembang pemikiran-pemikiran yang mengarah pada reorientasi sistem keuangan, yaitu dengan menghapuskan instrument utamanya: **bunga**. Usaha tersebut dilakukan dengan tujuan mencapai kesesuaian dalam melaksanakan prinsip-prinsip ajaran Islam yang mengandung dasar-dasar keadilan, kejujuran dan kebajikan.

Berbicara tentang peranan sesuatu, tidak dapat dipisahkan dengan fungsi dan kedudukan sesuatu itu. Di antara peranan bank syariah adalah:

- a) Memurnikan operasional perbankan syariah sehingga dapat lebih meningkatkan kepercayaan masyarakat
- b) Meningkatkan kesadaran syariah umat Islam sehingga dapat memperluas segmen dan pangsa pasar perbankan syariah
- c) Menjalin kerja sama dengan para ulama karena bagaimanapun peran ulama, khususnya di Indonesia, sangat dominan bagi kehidupan umat Islam.

Secara khusus peranan bank syariah secara nyata dapat terwujud dalam aspek-aspek berikut :

- a) Menjadi perekat nasionalisme baru, artinya bank syariah dapat menjadi fasilitator aktif bagi terbentuknya jaringan usaha ekonomi kerakyatan.
- b) Memberdayakan ekonomi umat dan beroperasi secara transparan. Artinya pengelolaan bank syariah didasarkan pada visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika mekanisme operasi yang transparan.

- c) Memberikan *return* yang lebih baik. Artinya investasi di bank syariah tidak memberikan janji yang pasti mengenai *return* (keuntungan) yang diberikan kepada investor. Oleh karena itu bank syariah harus mampu memberikan *return* yang lebih baik dibandingkan dengan bank konvensional.
- d) Mendorong penurunan spekulasi dipasar keuangan. Artinya bank syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dan masyarakat. Dengan demikian spekulasi dapat ditekan.
- e) Mendorong pemerataan pendapatan. Artinya bank syariah bukan hanya mengumpulkan dana pihak ketiga, namun dapat mengumpulkan dana Zakat, Infaq dan Shadaqah (ZIS) dan ZIS dapat disalurkan melalui pembiayaan *Qardul Hasan*, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Pada akhirnya terjadi pemerataan ekonomi.
- f) Peningkatan efisiensi mobilisasi dana. Artinya adanya produk *al-mudharabah al-muqayyadah*, berarti terjadi kebebasan bank untuk melakukan investasi atas dana yang diserahkan oleh investor, maka bank syariah sebagai *financial arranger*, bank memperoleh komisi atau bagi hasil, bukan karena *spread* bunga.
- g) *Uswah hasanah* implementasi moral dalam menyelenggarakan usaha bank. Salah satu sebab terjadinya krisis adalah adanya Korupsi, Kolusi dan Nepotisme (KKN). Bank syariah karena sifatnya sebagai bank berdasarkan prinsip syariah wajib memosisikan diri sebagai *uswatun*

hasanah dalam implementasi moral dan etika bisnis yang benar atau melaksanakan etika dan moral agama dalam aktivitas ekonomi.³¹

Dalam menjalankan peranannya tersebut, bank syariah akan lebih realistis jika bank syariah tersebut mampu menjalankan kegiatannya secara maksimal. Kegiatan bank syariah antara lain, sebagai berikut:

- a) Manajer investasi yang mengelolah investasi atas dana nasabah dengan menggunakan akad mudharabah atau sebagai agen investasi.
- b) Investor yang menginvestasikan dana yang dimilikinya maupun dana nasabah yang dipercayakan kepadanya dengan menggunakan alat investasi yang sesuai dengan prinsip syariah dan membagi hasil yang diperoleh sesuai nisbah yang disepakati antara bank dan pemilik dana.
- c) Penyedia jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran seperti bank non-syariah sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, dan
- d) Pengembangan fungsi sosial berupa pengelola dana zaka, infaq dan shadaqah serta pinjaman kebajikan (*qardhul hasan*) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

10. Produk dan Jasa Perbankan Syariah

- a) Produk Pendanaan

Produk-produk pendanaan bank syariah ditujukan untuk mobilisasi dan investasi tabungan pembangunan perekonomian dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak.

- 1) Pendanaan dengan Prinsip *Wadiah*

(a) Giro *Wadiah*

³¹ Muhamad, *Manajemen...*, h.9

Giro wadiah adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro (*current account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakainya.

(b) Tabungan *Wadiah*

Tabungan *wadiah* adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakainya, seperti giro *wadiah* tetapi tidak sefleksibel giro *wadiah*, karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek.

2) Pendanaan dengan Prinsip *Qardh*

Simpanan giro dan tabungan juga dapat menggunakan prinsip *qardh*, ketika bank dianggap sebagai penerima pinjaman tanpa bunga dari nasabah deposan sebagai pemilik modal. Bank dapat memanfaatkan dana dari nasabah untuk tujuan apa saja, termasuk untuk kegiatan produktif mencari keuntungan. Sementara itu nasabah dijamin akan memperoleh kembali dananya secara penuh, sewaktu-waktu nasabah ingin menarik dananya.

3) Pendanaan dengan Prinsip *Mudharabah*

(a) Tabungan *Mudharabah*

Bank dapat mengintegrasikan rekening tabungan dengan rekening investasi dengan prinsip *mudharabah* dengan bagi hasil yang disepakati bersama. *Mudharabah* merupakan prinsip bagi hasil dan bagi kerugian ketika nasabah sebagai pemilik

modal (*shahibul maal*) menyerahkan uangnya kepada bank sebagai pengusaha (*mudharib mal*) untuk diusahakan.

Hendi Suhendi menjelaskan pengertian mudharabah dalam buku *Fiqh Muamalah*. Mudharabah atau qiradh ialah akad antara pemilik modal (harta) dengan pengelola modal tersebut, dengan syarat bahwa keuntungan diperoleh dua belah pihak sesuai jumlah kesepakatan.³²

(b) Deposito/Investasi Umum (Tidak Terikat)

Bank syariah menerima simpanan deposito berjangka (pada umunya untuk satu bulan keatas) ke dalam rekening investasi umum dengan prinsip *mudharabah at muthlaqah*. Dalam *mudharabah at muthlaqah* bank sebagai *mudharib* mempunyai kebebasan mutlak dalam pengelolaan investasinya.

(c) Deposito/Investasi Khusus (Terikat)

Bank syariah juga menawarkan rekening investasi khusus kepada nasabah yang ingin menginvestasikan dananya langsung dalam proyek yang sukainya yang dilaksanakan oleh bank dengan prinsip *mudharabah al muqayyadah*. Dalam *mudharabah al muqayyadah* bank menginvestasikan dana nasabah ke dalam proyek yang diinginkan nasabah. Jangka waktu investasi dan bagi hasil disepakati bersama dan hasilnya langsung berkaitan dengan keberhasilan proyek yang dipilih.

(d) *Sukuk Al Mudharabah*

Akad mudharabah juga dapat dimanfaatkan oleh bank syariah untuk menghimpun dana dengan menerbitkan Sukuk

³² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada,2010), h.138

yang merupakan obligasi Syariah. Dengan obligasi syariah, bank mendapatkan alternatif sumber dana berjangka panjang (lima tahun atau lebih) sehingga dapat digunakan untuk pembiayaan-pembiayaan berjangka panjang.

4) Pendanaan dengan Prinsip *Al Ijarah*

Akad *ijarah* dapat dimanfaatkan oleh bank syariah untuk penghimpunan dana dengan menerbitkan Sukuk yang merupakan obligasi syariah. Dengan obligasi syariah, bank mendapatkan alternatif sumber dana berjangka panjang (lima tahun atau lebih) sehingga dapat digunakan untuk pembiayaan-pembiayaan berjangka panjang.

a) Produk Pembiayaan

Produk-produk pembiayaan bank syariah, khususnya pada bentuk pertama, ditujukan untuk menyalurkan investasi dan simpanan masyarakat ke sektor riil dengan tujuan produktif dalam bentuk investasi bersama yang dilakukan bersama mitra usaha menggunakan pola bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) dan dalam bentuk investasi sendiri kepada yang membutuhkan pembiayaan menggunakan pola jual beli (*murabahah*, *salam* dan *istishna`*) dan pola sewa (*ijaraha* dan *ijarah muntahiyah bittamlik*).

1) Pembiayaan Modal Kerja

(a) Bagi Hasil

Kebutuhan modal kerja usaha yang beragam, seperti untuk membayar tenaga kerja, rekening listrik dan air, bahan baku, dan sebagainya, dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola bagi hasil dengan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Contoh: usaha rumah makan, usaha bengkel, usaha toko kelontong, dan sebagainya. Dengan berbagi hasil, kebutuhan modal kerja pihak pengusaha terpenuhi, sementara kedua belah pihak mendapatkan manfaat dari pembagian risiko yang adil.

(b) Jual Beli

Kebutuhan modal kerja usaha perdagangan untuk membiayai barang dagang dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*. Dengan berjual beli, kebutuhan modal pedagang terpenuhi dengan harga tetap, sementara bank syariah mendapat keuntungan atau margin tetap dengan meminimalkan risiko.

2) Pembiayaan Investasi

(a) Bagi Hasil

Kebutuhan investasi secara umum dapat terpenuhi dengan pembiayaan berpola bagi hasil dengan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Contoh: pembuatan pabrik baru, perluasan pabrik, usaha baru, perluasan usaha, dan sebagainya.

Dengan cara ini pengusaha dan bank syariah berbagi risiko usaha yang saling menguntungkan dan adil. Agar

bank syariah dapat berperan aktif dalam kegiatan usaha dan mengurangi kemungkinan risiko, seperti *moral hazard*, maka bank dapat memilih untuk menggunakan akad *musyarakah*.

(b) Jual beli

Kebutuhan investasi sebagainya juga dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*. Sebagai contoh, pembelian mesin, pembelian kendaraan untuk usaha, pembelian tempat usaha dan sebagainya. Dengan cara ini bank syariah mendapat keuntungan margin jual beli dengan risiko yang minimal. Sementara itu, pengusaha mendapatkan kebutuhan investasinya dengan perkiraan biaya yang tetap dan mempermudah perencanaan.

(c) Sewa

Kebutuhan aset investasi yang biayanya sangat tinggi dan memerlukan waktu lama untuk memproduksinya pada umumnya tidak dilakukan dengan cara berbagi hasil atau kepemilikan karena risikonya terlalu tinggi atau kebutuhan modalnya tidak terjangkau. Kebutuhan investasi seperti itu dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola sewa dengan akad *ijarah* atau *ijarah muttahiya bittamlik*. Sebagai contoh: pembiayaan pesawat terbang, kapal, dan sejenisnya.

3) Pembiayaan Aneka Barang, Perumahan, dan Properti

(a) Bagi Hasil

Kebutuhan barang konsumsi, perumahan, atau properti dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola bagi hasil dengan akad musyarakah mutanaqisah, misalnya, pembelian mobil, sepeda motor, rumah, apartemen, dan sebagainya. Dengan cara ini bank syariah dan nasabah bermitra untuk membeli aset yang diinginkan nasabah. Aset tersebut kemudian disewakan kepada nasabah, bagian sewa dari nasabah digunakan sebagai cicilan pembelian porsi aset yang dimiliki oleh bank syariah, sehingga pada periode tertentu (saat jatuh tempo), aset tersebut sepenuhnya telah dimiliki oleh nasabah.

(b) Jual Beli

Kebutuhan barang konsumsi, perumahan, atau properti apa saja secara umum dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*. Dengan akad ini bank syariah memenuhi kebutuhan nasabah dengan membelikan aset yang dibutuhkan nasabah *supplier* kemudian menjual kembali kepada nasabah dengan mengambil margin keuntungan yang diinginkan.

(c) Sewa

Kebutuhan barang konsumsi, perumahan, atau properti dapat juga dipenuhi dengan pembiayaan berpola

sewa dengan akad *ijarah muntahiya bittamlik*. Dengan akad ini bank syariah membeli aset yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakannya kepada nasabah dengan perjanjian pengalihan kepemilikan di akhir periode dengan harga yang disepakati di awal akad. Dengan cara ini bank syariah tetap menguasai kepemilikan aset selama periode akad dan pada waktu yang sama menerima pendapatan dari sewa. Sementara itu nasabah terpenuhi kebutuhannya dengan biaya yang dapat diperkiarakan sebelumnya.

4) Produk Jasa Perbankan

Produk-produk jasa perbankan dengan pola lainnya pada umumnya menggunakan akad-akad *tabarru`* yang dimaksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan. Oleh karena itu, bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi. Jasa perbankan tersebut antara lain sebagai berikut :

1) *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf* . Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahan harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

2) *Ijarah* (Sewa)

Jenis kegiatan *ijarah* antara lain penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut.³³

G. Sosialisasi

1. Pengertian Sosialisasi

Sosialisasi menurut kamus besar Bahasa Indonesia berarti upaya memasyarakatkan sesuatu sehingga menjadi dikenal, dipahami, dihayati oleh masyarakat atau pemasyarakatan. Sosialisasi itu sendiri sangat penting adanya, karena bila tidak ada sosialisasi maka bisa dipastikan apapun tujuan yang kita maksudkan untuk diri kita sendiri ataupun untuk orang lain tidak akan tercapai.

Sosialisasi menurut Fisher (1982) adalah suatu proses kompleks yang mana individu mampu mendapatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap-sikap tertentu, agar ia dapat sukses berpartisipasi (bergaul) dalam masyarakat disekelilingnya. Sosialisasi ini bisa bermacam-macam bentuk dan ukurannya. Sosialisasi model yang kecil ukurannya dan hubungannya dekat yakni keluarga dan sekolah. Sedangkan sosialisasi dengan model yang besar yakni penjara, rumah sakit jiwa, lingkungan pabrik dan sebagainya.³⁴

Sosialisasi adalah suatu proses dengan mana seseorang menghayati (mendarah dagingkan-internalize) norma-norma kelompok di mana ia hidup sehingga timbullah “diri” yang unik. Sosialisasi menurut Perbankan Syariah sangat penting untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang kelebihan dan keunggulan suatu

³³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta:Rajawali Pers,2015), h. 112-128

³⁴ Sugeng Sejati. *Psikologi Sosial...*, h. 93

produk. Sosialisasi bisa dilakukan melalui pelatihan seminar ataupun sebagainya.

Sosialisasi terjadi melalui kondisi lingkungan yang menyebabkan individu mempelajari pola kebudayaan fundamental. Pola kebudayaan fundamental (*fundamental culture*), seperti berbahasa, cara berjalan, duduk makan, apa yang dimakan, berkelakuan sopan, mengembangkan sikap yang dianut dalam masyarakat seperti sikap terhadap agama, orang yang lebih tahu, pekerjaan, rekreasi, dan segala sesuatu yang perlu bagi warga masyarakat yang baik. Proses sosialisasi juga merupakan proses belajar individu dalam berperilaku sesuai dengan standar dalam kebudayaan masyarakat.³⁵

Pengertian sosialisasi menurut para ahli :

a. Paul B. Horton dan Chester L. Hunt

Horton dan Hunt memberi batasan sosialisasi sebagai “suatu proses dengan mana seseorang menghayati (mendarahdagingkan *internalize*) norma-norma kelompok dimana ia hidup sehingga timbullah diri yang unik”.

b. David B. Brinkerhoff dan Lynn K. White

Brinkerhoff dan White memberikan penekanan yang berbeda dengan apa yang dikatakan oleh Horton dan Hunt. Bagi Brinkerhoff dan White, sosialisasi diberi pengertian sebagai “suatu proses belajar

³⁵ Abdullah Idi, *Sosiologi Pendidikan Individu, Masyarakat, dan Pendidikan*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2011), h.101

peran, status dan nilai yang diperlukan untuk keikutsertaan (partisipasi) dalam instansi sosial.”

c. James W. Vander Zanden

Berbeda dengan dua definisi di atas, Zanden mendefinisikan sosialisasi sebagai “suatu proses interaksi sosial dengan mana orang memperoleh pengetahuan, sikap, nilai dan perilaku esensial untuk keikutsertaan (partisipasi) efektif dalam masyarakat.”

Dari ketiga definisi di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat dua hal yang penting dalam suatu proses sosialisasi, yaitu satu, tentang proses, yaitu suatu transmisi pengetahuan, sikap, nilai, norma dan perilaku esensial. Kedua, tentang tujuan, yaitu sesuatu yang diperlukan agar mampu berpartisipasi efektif dalam masyarakat.³⁶

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa sosialisasi adalah salah satu sarana yang mempengaruhi kepribadian seseorang. Jadi, kepribadian seseorang sangatlah bergantung kepada cara individu bersosialisasi dengan orang lain

Sosialisasi menurut Perbankan Syariah sangat penting untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang kelebihan dan keunggulan suatu produk. Sosialisasi bisa dilakukan melalui pelatihan seminar ataupun sebagainya.

Dalam praktiknya terdapat beberapa tujuan suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan sosialisasi pemasaran atau promosi antara lain:

³⁶ Damsar, *pengantar sosiologi politik*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 151-152

- a. Dalam rangka memenuhi kebutuhan akan suatu produk maupun jasa.
- b. Dalam rangka memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk atau jasa
- c. Dalam rangka memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap pelanggannya.
- d. Dalam rangka meningkatkan penjualan dan laba.
- e. Dalam rangka ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing.

2. Tujuan Sosialisasi

Pada dasarnya tujuan sosialisasi adalah membangun hubungan kerja sama dengan berbagai komponen masyarakat dan lembaga yang ada. Kemudian, melalui kerja sama yang erat diharapkan masyarakat merasa memiliki sehingga masyarakat tidak hanya menerima manfaat saja. Kemudian, Diharapkan masyarakat difasilitasi untuk terlibat secara lebih berarti.

Namun pada umumnya suatu aktivitas sosialisasi mempunyai tujuan sebagai berikut:

- a. Memperkenalkan apa yang akan di sampaikan

Sosialisasi diharapkan dapat menyampaikan pesan pada masyarakat yang dituju atau ditargetkan itu. Kemudian, Dengan demikian perlu dipilih cara yang sesuai dengan masyarakat yang ditargetkan itu.

- b. Untuk menarik perhatian

Aktivitas sosialisasi harus dikemas dalam bentuk yang menarik perhatian agar masyarakat tertarik dan menyimpan pesan yang disampaikan dalam memori pikiran mereka itu. Kemudian, Cara yang dilakukan pada umumnya memberikan sponsor pada suatu acara tertentu menggunakan tokoh masyarakat setempat menonjolkan keunggulan dari program-program yang diperkenalkan itu

c. Tercapainya pemahaman

Sosialisasi yang direncanakan dengan baik akan memudahkan masyarakat memahami pesan yang disampaikan kepadanya itu. Kemudian, Pesan yang jelas dan penggunaan media yang tepat dan kemasan cerita yang menarik mampu menyampaikan pesan kepada pengguna secara cepat dan tepat.

d. Perubahan sikap

Setelah sosialisasi dapat dipahami, organisasi mengharapkan suatu tanggapan dari calon terhadap sosialisasi tersebut itu.

e. Tindakan

Tujuan akhir sosialisasi adalah mempertahankan keberadaan organisasi melalui peningkatan hasil yang dicapai akibat meningkatkan pengguna yang memanfaatkan barang dan jasa yang ditawarkan organisasinya itu. Kemudian, Oleh karena itu tujuan akhir sosialisasi adalah menimbulkan tindakan calon pengguna yang dituju untuk memanfaatkan barang dan jasa yang di sosialisasikan.

Sosialisasi merupakan langkah awal dalam pelaksanaan program. Meskipun terlihat sepele dan ringan, namun proses sosialisasi sangat

berpengaruh terhadap keberlanjutan program. Sehingga seorang fasilitator harus sangat berhati-hati dalam proses sosialisasi, mengingat kondisi masyarakat yang sangat heterogen, baik tingkat pendidikan, karakter, daya terima dan pemahaman masyarakat. Dalam proses sosialisasi seorang fasilitator setidaknya melakukan sosialisasi terkait personal dirinya, seperti nama, asal, maksud dan tujuan datang ke wilayah tersebut, kemudian melakukan sosialisasi tentang lembaga dan program. Dalam sosialisasi lembaga, setidaknya fasilitator menginformasikan tentang profil lembaga seperti nama lembaga, alamat lembaga, visi dan misi lembaga, bidang kerja lembaga dan bisa juga prestasi yang telah dicapai oleh lembaga. Selain profil lembaga, yang tidak kalah pentingnya adalah sosialisasi program seperti nama program, tujuan program, konsep program, jangka waktu pelaksanaan, sasaran dan target program.

Seorang fasilitator juga harus memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik atau harus komunikatif. Artinya harus memiliki kemampuan dalam menyampaikan informasi yang mungkin baru kepada masyarakat dan semaksimal mungkin masyarakat memahami dan bisa menerima sesuatu yang baru tersebut. Komunikatif tidak harus yang banyak bicara namun lebih kepada bagaimana bisa menyampaikan dengan tepat, bisa difahami dan diterima. Ada kalanya masyarakat masih belum memahami konsep program yang akan dilakukan atau salah menterjemahkan informasi terkait program sehingga menimbulkan persepsi yang berbeda. Tak jarang masyarakat menentang pelaksanaan program karena merasa apa yang disampaikan saat sosialisasi dan saat pelaksanaan berbeda,

padahal mereka telah mengikuti program. Untuk menghindari hal-hal tersebut proses sosialisasi harus dilakukan menggunakan bahasa yang mudah difahami masyarakat dan harus dilakukan secara kontinyu baik kepada komunitas sebagai sasaran program, kepada instansi pemerintahan untuk mendapatkan dukungan dan kepada stakeholder terkait.

Beberapa metode sosialisasi yang bisa dilakukan diantaranya 1) sosialisasi langsung, yaitu proses sosialisasi dilakukan secara langsung oleh fasilitator kepada masyarakat. Metode ini paling efektif karena fasilitator akan berhadapan langsung dan memberikan penjelasan terperinci terkait program untuk mengurangi kesalahfahaman karena masyarakat mendapatkan informasi langsung dari sumbernya. Metode ini bisa dilakukan dengan direct selling atau berkunjung langsung dari rumah ke rumah, pertemuan RT, arisan, pertemuan tingkat desa, tahlilan atau saat nimbrung di warung maupun di sawah. 2) sosialisasi tidak langsung, melalui perantara. Metode ini efisien dari segi waktu, namun kurang menjamin dari segi hasil karena masyarakat tidak mendapatkan informasi langsung dari sumbernya. Contoh metode tersebut adalah meminta bantuan aparat desa, tokoh masyarakat, atau salah satu warga untuk mensosialisasikan program kepada masyarakat, tanpa didampingi oleh fasilitator.

Pada prinsipnya sosialisasi bisa dilakukan kapanpun, di manapun dan kepada siapapun, tidak dibatasi oleh waktu, tempat dan kepada siapa sosialisasi dilakukan. Oleh karena itu sosialisasi harus dilakukan dengan

tepat dan benar karena hal tersebut merupakan langkah awal yang sangat menentukan pelaksanaan program berikutnya.

2. Bentuk Sosialisasi

Proses sosialisasi perlu dilanjutkan dengan promosi untuk meningkatkan layanan, karena produk yang kita kenalkan ke masyarakat belum menjamin keberhasilan pemasaran terhadap produk itu. Oleh karena itu produk tersebut haruslah diperkenalkan lebih jauh dan mendalam kepada konsumen atau calon nasabah dengan melalui promosi. Adapun alat-alat yang digunakan untuk mempromosikan suatu produk:

a. Advertensi

Advertensi merupakan alat utama bagi pengusaha untuk mempengaruhi konsumennya. Advertensi ini dapat dilakukan oleh pengusaha lewat surat kabar, radio, majalah, televisi maupun bentuk poster-poster yang dipasang dipinggir jalan atau tempat-tempat yang strategis.

Agar iklan ini berjalan efektif dan efisien maka diperlukan program sosialisasi atau promosi yang tepat:

- 1) Identifikasi pasar sasaran dan motif pembeli
- 2) Tentukan misi yang menyangkut sasaran penjualan dan tujuan periklanan
- 3) Anggaran iklan yang ditetapkan
- 4) Merancang pesan yang disampaikan
- 5) Memilih Media yang akan disampaikan
- 6) Mengukur dampak dari iklan.

b. Publisitas

Cara yang biasa digunakan juga oleh pengusaha untuk membentuk pengaruh secara tidak langsung kepada konsumen agar mereka menjadi tahu dan menyenangi produk yang dipasarkannya. Cara ini dilakukan dengan cara membuat berita tentang produk atau perusahaan yang menghasilkan produk tersebut di media, misalnya saja berita disurat kabar atau Koran, radio, televisi maupun majalah tertentu dan sebagainya.

c. *Personal Selling*

Personal Selling merupakan kegiatan perusahaan untuk melakukan kontak langsung dengan para calon konsumennya. Dengan kontak langsung ini diharapkan akan terjadi hubungan atau interaksi yang positif antara pengusaha dengan calon konsumennya itu.

d. Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan kegiatan perusahaan untuk menjajakan produk yang dipasarkan sedemikian rupa hingga konsumen akan mudah untuk melihatnya dan bahkan dengan cara penempatan dan pengaturan tertentu maka produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.³⁷

3. Aktivitas Melaksanakan Sosialisasi

Sosialisasi adalah suatu proses yang diikuti secara aktif oleh dua pihak: Pihak pertama adalah pihak yang mensosialisasi, dan pihak kedua

³⁷ Yoan Afifar, *Sosialisasi Produk Perbankan Syariah di BNI Syariah KCP. Kota Pagaram Sumatra Selatan ...*

adalah pihak yang disosialisasi. Aktivitas melaksanakan sosialisasi dikerjakan oleh person-person tertentu, yang sadar atau tidak dalam hal ini bekerja “mewakili” masyarakat. Mereka ini bisa dibedakan menjadi dua, yaitu:

- a. Person-person yang mempunyai wibawa dan kekuasaan atas individu-individu yang disosialisasi. Misalnya ayah, ibu, guru, atasan, pemimpin, dan sebagainya.³⁸
- b. Person-person yang mempunyai kedudukan sederajat (atau kurang lebih sederajat) dengan individu-individu yang tengah disosialisasi. Misalnya, saudara sabaya, kawan sepermainan, kawan sekelas dan sebagainya.

4. Media Sosialisasi

Media sosialisasi merupakan tempat di mana sosialisasi itu terjadi atau disebut juga sebagai agen sosialisasi (*agent of socialization*) atau sarana sosialisasi. Yang dimaksud dengan agen sosialisasi adalah pihak-pihak yang membantu seorang individu menerima nilai-nilai atau tempat di mana seorang individu belajar terhadap segala sesuatu yang kemudian menjadikan dewasa.

Secara rinci, beberapa media sosialisasi yang utama adalah:

1) Keluarga

Dalam masyarakat modern, keluarga batih (*nuclear family*) merupakan agen sosialisasi primer utama. Seorang bayi menemukan

³⁸ J. Dwi Narwoko dan Bagong Suyanto, *Sosiologi Teks Pengantar dan Terapan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 76-77

ibunya sebagai orang yang pertama kali memeluk, membelai, dan mengasihinya secara fisik. Pelukan, belaian, dan kasih secara fisik ini merupakan pelajaran pertama yang diperolehnya tentang aspek afeksi-emosional dari kehidupan. Pelajaran berikutnya seperti nilai, norma, sikap, dan harapan diterima dari keluarga seiring berjalannya waktu, yang berkait dengan penambahan usia.

2) Sekolah

Sekolah perlahan menjadi agen pengganti terhadap apa yang dilakukan oleh keluarga, seiring dengan intensifnya anak memasuki ruang sosial dari ruang sekolah. Nilai kedua yang disosialisasikan kepada anak disekolah adalah nilai tentang prestasi. Nilai ketiga yang disosialisasikan sekolah kepada peserta didik adalah universalisme, yaitu perlakuan yang sama pada setiap orang. Jadi, sekolah mensosialisasikan nilai-nilai yang hidup dalam masyarakat. Sehingga ia dipandang sebagai tempat yang menjadi transisi dari kehidupan keluarga ke dalam kehidupan masyarakat.³⁹

3) Kelompok bermain

Kelompok bermain mempunyai pengaruh besar dan berperan kuat dalam pembentukan kepribadian anak. Dalam kelompok bermain anak akan belajar bersosialisasi dengan teman sebayanya.

4) Media massa.

Media massa seperti media (surat kabar, majalah, tabloid) maupun media elektronik (televise, radio, film dan video). Besarnya pengaruh

³⁹ Damsar, *Pengantar Sosiologi Pendidikan*, (Jakarta:Kencana,2011), h. 69

media massa sangat tergantung pada kualitas dan frekuensi pesan yang disampaikan.⁴⁰

5) Lingkungan kerja

Lingkungan kerja merupakan suatu wadah sosialisasi yang terakhir cukup kuat, dan paling efektif dalam mempengaruhi pembentukan kepribadian seseorang seperti sosialisasi dalam lingkungan kerja panti asuhan dan lingkungan kerja dalam perbankan. Sosialisasi dalam lingkungan kerja panti asuhan merupakan tempat terbentuknya kepribadian yang memiliki rasa kemanusiaan tinggi, sabar, dan penuh rasa toleransi. Sedangkan sosialisasi dalam lingkungan yang dapat membuat seseorang menjadi sangat penuh perhitungan terutama terhadap hal-hal yang bersifat material dan uang.⁴¹

5. Kendala dalam sosialisasi

a. Keterbatasan Fasilitas

Fasilitas merupakan segala sesuatu yang dapat memudahkan dan melancarkan pelaksanaan suatu usaha. Fasilitas dapat pula berupa segala sesuatu yang memudahkan konsumen dalam memperoleh kepuasan.

b. Keterbatasan Dana

⁴⁰ J. Dwi Narwoko dan Bagong Suyanto, *Sosiologi Teks Pengantar dan Terapan ...* h. 92-

⁴¹ Binti Maunah, *Sosiologi Pendidikan*, (Yogyakarta: Kalimedia, 2016), h. 125

Setiap perusahaan pasti akan selalu dihadapkan kepada berbagai macam jenis dan kondisi seputar keterbatasan. Biaya operasional merupakan elemen terpenting dari sebuah perusahaan. Oleh karena itu biaya operasional terlebih dahulu harus direncanakan agar bisa sesuai dengan anggaran sebaik-baiknya.⁴²

H. Pedagang

3. Definisi Pedagang

Pedagang dapat kita temui dalam kehidupan sehari-hari. Pedagang adalah distributor yang membeli barang dengan tujuan untuk dijual kembali dengan menggunakan namanya untuk memperoleh laba. Orang yang menjual dagangannya dengan nama orang lain tidak termasuk pedagang. Dalam kehidupan sehari-hari banyak kita lihat banyak sekali orang yang berprofesi sebagai pedagang. Mereka berdagang di Pasar, di Tokoh, bahkan ada yang berdagang keliling dari rumah ke rumah.

Sujatmiko berpendapat bahwa “pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjual belikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh suatu keuntungan”.

Definisi pedagang menurut Marwati Djoened dalam buku sujatmiko:

Pedagang ialah suatu kegiatan ekonomi yang menghubungkan produsen dan konsumen. Dan sebagai sebuah kegiatan distribusi, maka perdagangan menjamin terhadap penyebaran, peredaran dan juga penyediaan barang dengan melalui mekanisme pasar yang ada.⁴³

⁴² Yoan Afifar, *Sosialisasi Produk Perbankan Syariah di BNI Syariah KCP. Kota Pagaralam Sumatra Selatan ...*

⁴³ Sujatmiko Eko, *Kamus Ips*, (Surakarta:Aksara Sinergi Media, 2014), h.23

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa pedagang merupakan orang yang melakukan kegiatan ekonomi seperti menjual dan membeli suatu barang dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Suatu barang itu dapat di peroleh dari orang lain atau bisa diproduksi sendiri.

4. Macam-Macam Pedagang

Usaha dibidang perdagangan yaitu usaha jual beli dengan tujuan mendapatkan keuntungan, berdasarkan jumlah orang yang diperdagangkan.

Menurut Henny Purwati dalam jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Hukum macam-macam pedagang terbagi menjadi:

1. Pedagang Besar/Distributor
Distributor adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dari barang pertama atau produsen secara langsung. Pedagang besar biasanya diberi hak wewenang wilayah atau daerah tertentu dari produsen.
2. Pedagang Menengah/Agen/Grosir
Agen adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan atau perdagangan tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.
3. Pedagang Eceran/pengecer
Pengecer adalah yang menjual barang yang dijualnya langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.
4. Pedagang Keliling
Pedagang keliling adalah pedagang yang berjalan kaki maupun yang menggunakan kendaraan yang mendatangi secara langsung suatu konsumen.
5. Pedagang Kaki Lima (PKL)
PKL adalah usaha sector informal berupa usaha dagang yang berupa usaha dagang yang kadang-kadang juga sekaligus produsen. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari tempat satu ke tempat yang lain (menggunakan pikulan, kereta dorong) menjajakan bahan makanan, minuman dan barang-barang konsumsi lainnya secara

eceran. PKL umumnya bermodal kecil terkadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atau jerih payahnya.⁴⁴

⁴⁴ Henny Purwanti dan Misnarti, *Usaha Penerbitan Dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima Di Kabupaten Lumajang*, Jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Hukum (STIH) Jendral Sudirman Lumajang, 2012, h.1

BAB III

GAMBARAN UMUM BANK BNI SYARIAH KC PANORAMA KOTA

BENGGKULU

A. Sejarah BNI Syariah Cabang Bengkulu

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

Di samping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di kantor cabang BNI konvensional (*Office channelling*) dengan lebih kurang 1500 *outlet* yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia. BNI syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Didalam *Corporate Plan* UUS BNI Tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan

Juni 2010 tidak terlepas dari faktor 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 pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Untuk cabang BNI Syariah 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*.⁴⁵

Bank BNI Syariah Panorama termasuk salah satu Bank BNI Kantor Cabang Syariah di Bengkulu beralamat di Jl. Semangka RT. 15/RW. 05 Lingkar Timur Bengkulu, kode Bank 427, telpon : 0736-347932.

B. Visi dan Misi Bank BNI Syariah

Bank BNI Syariah bangga bila upayanya dalam membantu perkembangan dan pemberdayaan masyarakat menjadikan Bank BNI Syariah sebagai pilihan masyarakat. Oleh karena itu Bank BNI Syariah mempunyai visi dan misi dalam keberlangsungan perusahaannya.

1. Visi Bank BNI Syariah

“menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”.

2. Misi Bank BNI Syariah

⁴⁵ Data primer dari PT. BNI Syariah KC Panorama Bengkulu

- a. Memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan peduli kepada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor
- d. Mencipakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestas bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

C. Produk dan Jasa Bank BNI Syariah

BNI Syariah menghadirkan produk-produk yang menjawab kebutuhan nasabah, mulai dari individu, usaha kecil, hingga institusi, dilengkapi dengan kemudahan, fleksibilitas dan fasilitas untuk kenyamanan dan keudahan nasabah yang berada di bawah pengawasan Dewan Pengawas Syariah.

Adapun bentuk produk-produk dan jasa Bank BNI Syariah KC Panorama Kota Bengkulu sebagai berikut:

1. Tabungan iB Hasanah

Tabungan iB Hasanah menurut para banker BNI adalah:”simpanan transaksional yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu, tidak dapat ditarik dengan cek/giro atau alat yang dipersamakan dengan itu.

Tabungan iB Hasanah merupakan simpanan uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah mutlaqah atau simpanan berdasarkan akad *wadiah*.

2. Tabungan iB Prima Hasanah

Tabungan iB Prima Hasanah menurut para banker “simpanan transaksi yang ditunjukkan bagi nasabah prima BNI Syariah,” yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah mutlaqah*.

3. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Tabungan iB Bisnis Hasanah adalah “simpanan transaksi untuk para pengusaha dengan detail metasii debit dan pembiayaan pada buku tabungan.”

4. Tabungan iB Tapenas Hasanah

Tabungan iB Tapenas Hasanah adalah “tabunagn berjangka bagi nasabah perorangan untuk investasi dana pendidikan ataupun perencanaan lainnya dengan manfaat asuransi.

5. Tabungan iB Baitullah Hasanah

Tabungan iB Baitullah Hasanah adalah tabungan dengan akad *mudharabah* atau *wadiah* yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah Haji (Reguler/Khusus) dan merencanakan ibadah UMrah sesuai keinginan penabung dengan sistem setoran bebas atau bulanan dalam mata uang rupiah dan USD.

6. Tabunganku iB

Tabunganku iB adalah “produk simpanan generic dari Bank Indonesia untuk meningkatkan kesadaran menabung.

7. Tabungan iB Tunas Hasanah

Tabungan iB Tunas Hasanah adalah produk simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan akad *wadiah* yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun.

8. Giro iB Hasanah

Giro iB Hasanah adalah :”simpanan transaksional dalam mata uang rupiah (IDR) yang penarikannya dilakukan dengan cek atau bilyet giro (BG)

9. Deposito iB Hasanah

Deposito iB Hasanah adalah:”simpanan berjangka dalam mata uang rupiah (IRD) di tunjukkan untuk investasi dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.⁴⁶

D. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah KC Panorama Kota Bengkulu

Sebagai lembaga keuangan yang harus tunduk dan patuh pada peraturan Bank Indonesia. PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kota Bengkulu menempatkan struktur organisasi sesuai petunjuk Bank Indonesia sebagai Bank Sentral. Sebagai lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syariah maka PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Bengkulu menempatkan Dewan Pengawas Syariah yang terdiri atas para pakar di bidang syariah muamalah di manajemen BSM. Dewan Pengawas Syariah BSM bertugas mengarahkan dan mengawasi apakah akad-akad yang melandasi produk-produk telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam. Fungsi Dewan Pengawas Syariah untuk mengawasi kegiatan usaha bank agar sesuai dengan

⁴⁶ Brosur Bank BNI Syariah KC Panorama

ketentuan syariah dan sebagai penasehat dan pemberi saran mengenai hal-hal terkait aspek syariah.⁴⁷

Adapun fungsi pokok masing-masing bagian dalam struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Branch Manager*

- a. Mengelola secara optimal sumber daya cabang agar dapat mendukung kelancaran operasi cabang.
- b. Mengkoordinir rencana kerja dan anggaran perusahaan tahunan
- c. Menetapkan dan melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai tingkat volume atau sasaran yang telah ditetapkan baik pendanaan maupun jasa-jasa

2. *Operating Manager*

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

Operational Manager membawahi:

- 1) *Customer Service Head (CSH)*
- 2) *Operational Head (OH)*
- 3) *General Affairs Head (GAH)*

3. *Branch Internal Control (BIC)*

- a. Membantu kepala cabang dalam melaksanakan fungsi pengawasan cabang

⁴⁷ Indah, *Account Officer*, Wawancara, Tanggal 17 Februari 2019 Pukul. 16.00.

- b. Memelihara kecermatan dan ketelitian data *accounting*, informasi keuangan serta laporan-laporan lain
- c. Mendorong dipatuhinya ketepatan atau kebijakan yang digariskan oleh kantor pusat, kantor cabang maupun Bank Indonesia.

4. *SME Financing Head (SFH)*

- a. Menyusun target volume sasaran kegiatan kerja di bidang pembiayaan produktif
- b. Menyelenggarakan penelitian potensi ekonomi maupun kegiatan usaha setempat
- c. Mencari nasabah-nasabah untuk memasarkan produk pembiayaan produktif

SFH membawahi:

SME Account Officer (SAO)

5. *Costumer Sales Head (SH)*

- a. Menyusun target volume sasaran kegiatan kerja dibidang 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:

a. *Sales Offcer (SO)*

b. *Sales Assistant (SA)*

6. *Consumer Processing Head (CPH)*

- a. Memastikan bahwa semua pembiayaan, penambahan *cruss clearing* telah mendapatkan persetujuan yang berwenang sesuai dengan limit.
- b. Memastikan kebenaran administrasi atas pembiayaan yang diberikan
- c. Memastikan bahwa fisik jaminan sesuai dengan nilai dan lokasinya.

CPH membawahi:

a. *Castumer Proccesing Assistant (CPA)*

b. *Collaction Assistant (CA)*

7. *Consumer Service Head (CSH)*

- a. Menyelenggarakan dan melakukan pemantauan layanan
- b. Menyusun target untuk pencapaian indeks kualita pelayanan (IKP)
- c. Memeriksa aplikasi pembukuan rekening dan transaksi harian

CSH membawahi:

- a. *Customer Service (CS)*
- b. *Teller*

8. *Operational Head (OH)*

- a. Memeriksa mutasi harian
- b. Memastikan kebenaran posting
- c. Menyiapkan penyelenggaraan akad-akad pembiayaan pengadministrasiannya.

OH membawahi:

- a. *Financing Support Assistant (FSA)*
- b. *Operational Assistant (OA)*

9. *General Alfairs Head (GAH)*

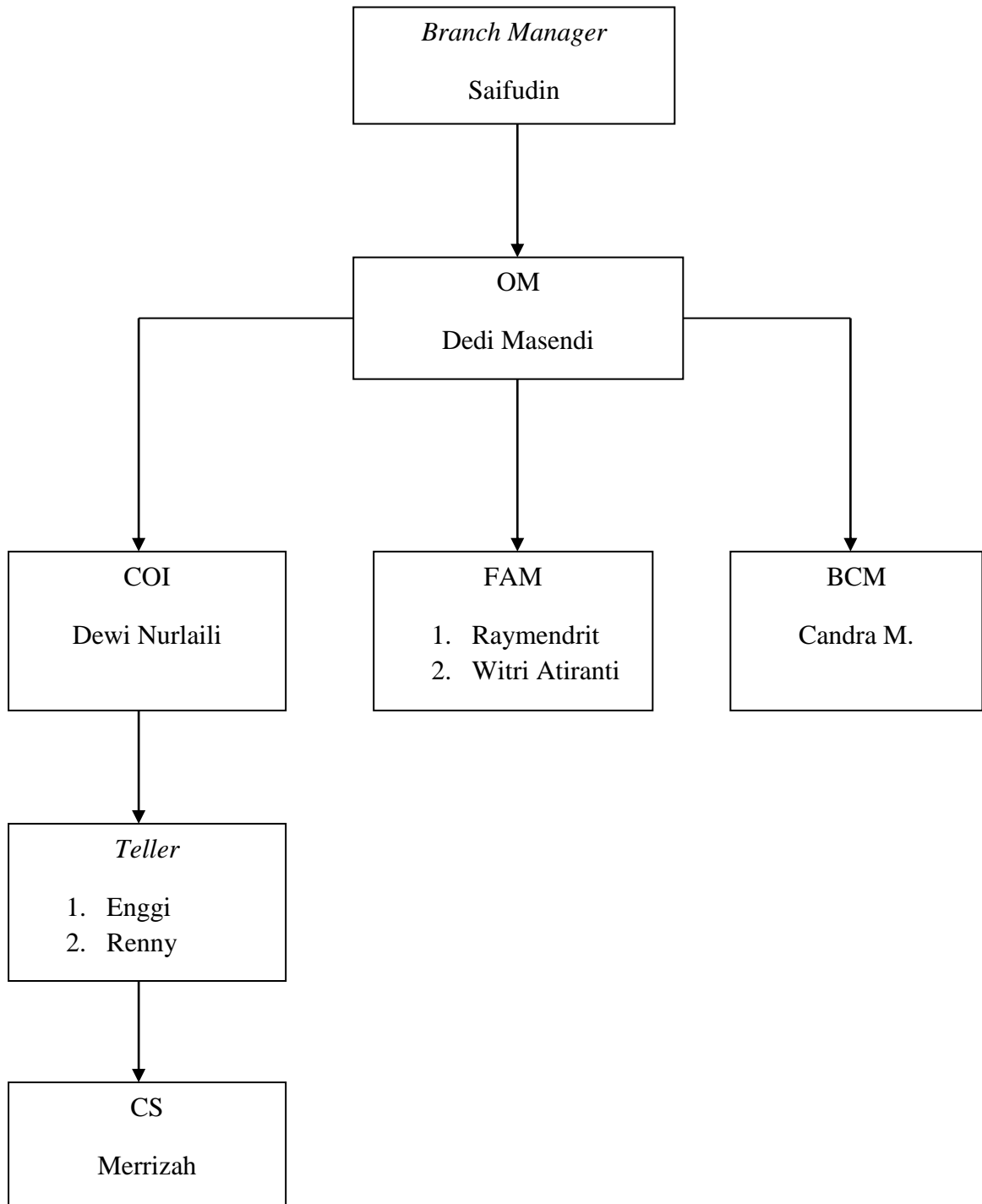
- a. Mengelola secara optimal fasilitas fisik cabang untuk menunjang pelayanan kantor cabang
- b. Menyediakan dan mensupport kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan fasilitas cabang
- c. Mengawasi dan menyusun penyelenggaraan administrasi aset cabang.

GAH membawahi *Administration Assistant (ADA)*⁴⁸

⁴⁸ www.bnisyariah.ac.id, diakses 20 Maret 2019, pukul 15.30

STRUKTUR ORGANISASI BANK BNI SYARIAH KC.

PANORAMA BENGKULU



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

1. Peranan Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran syariah umat islam pada pedagang di pasar panorama kota Bengkulu

Setelah peneliti melakukan observasi awal kepada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu, maka selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada karyawan Bank BNI Syariah KC Panorama dan pimpinan/*Branch Manager* Bank BNI Syariah KC Panorama, yang pertama mengenai Bagaimana peranan Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di Pasar Panorama kota Bengkulu ?. salah seorang karyawan Bank BNI Syariah KC Panorama

Seftia Haryani mengatakan:

Bank BNI Syariah KC Panorama telah berperan dalam meningkatkan kesadaran syariah umat islam pada pedagang di pasar panorama Kota Bengkulu karena Bank BNI Syariah KC Panorama khususnya kalau bagi masyarakat di pasar panorama tentunya kita ada sosialisasi tidak dari pembiayaan aja bisa dari deposito atau uang masuk atau dari perkenalan kita tentang syariah itu apa ? Bank Syariah itu apa ?. jadi kalau di Bank BNI Syariah KC Panorama sosialisasi yang seperti itu dinamakan *Selling Day* atau acara khusus memperkenalkan produk ketempat tempat tertentu acaranya terjadwal dan untuk di pasar panorama sudah pernah.⁴⁹

⁴⁹ Seftia Haryani, Marketing Bank BNI Syariah KC Panorama, Wawancara pada tanggal 27 Maret 2019

Bapak Saifudin selaku pimpinan/*Branch Manager* Bank BNI Syariah KC

Mengatakan:

Kalau untuk peranan Bank BNI Syariah dalam meningkatkan kesadaran syariah umat islam pada pedagang di pasar panorama kota Bengkulu tentu kami selaku Bank Syariah sudah melakukan sosialisasi kepada masyarakat khususnya pedagang di pasar Panorama Kota Bengkulu ini biasanya dinamakan *Selling Day* dimana kami selaku Bank Syariah memberikan pemahaman kepada pedagang dipasar panorama kota Bengkulu tentang hal-hal yang berkaitan dengan Bank Syariah baik itu produk serta profil perusahaan. Kami berusaha memberikan pemahaman kepada pedagang agar mereka beralih dari bank konvensional ke bank syariah. *Selling Day* ini biasanya dilakukan ada seminggu sekali dan ada sebulan sekali kalau untuk pasar panorama kita lakukan hanya enam bulan sekali karena kendalanya di dana untuk sosialisasi terkadang tidak mencukupi untuk melakukan sosialisasi setiap minggu ataupun setiap bulan. Dan juga kan kita juga harus sosialisasi ketempat-tempat lain.⁵⁰

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank BNI Syariah KC Panorama telah berperan dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu yaitu dengan adanya *Selling Day* sama halnya dengan sosialisasi atau memberitahu tentang Bank Syariah kepada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu, memperkenalkan syariah itu seperti apa.

Kedua Upaya apa yang dilakukan Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu ? “Seftia Haryani mengatakan Upayanya dengan cara sosialisasi atau *Selling Day* kita datangin pedagang masing-

⁵⁰ Saifudin, *Branch Manager* Bank BNI Syariah KC Panorama, Wawancara pada tanggal 27 Maret 2019

masing untuk memperkenalkan syariah itu apa bedanya dengan Bank Konvensional itu apa”.⁵¹

Ketiga Bagaimana pelaksanaan sosialisasi Bank BNI Syariah KC Panorama pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu ?

Seftia Haryani mengatakan:

Sosialisasi atau *Selling Day* merupakan sesuatu yang sangat penting dilakukan karena tujuan utama sosialisasi yaitu untuk menambah nasabah dan juga untuk memperkenalkan Bank Syariah kepada masyarakat. *Selling Day* itu biasanya kita menyediakan stand atau but khusus untuk pedagang dipasar Panorama Kota Bengkulu. *Selling Day* ini biasanya kita lakukan ada sebulan sekali dan ada seminggu sekali itu tempatnya pisah-pisah. Nah kalau untuk dipasar panorama kita hanya melakukan sosialisasi enam bulan sekali karena kendala di dana terkadang dana tidak mencukupi untuk sosialisasi setiap minggu ataupun setiap bulan.⁵²

Keempat Bagaimana cara Bank BNI Syariah KC Panorama dalam menyakinkan pedagang lebih memilih Bank Syariah daripada Bank Konvensional atau jasa rentenir ?

Seftia Haryani mengatakan:

Masyarakat sekarang udah banyak yang pintar ya, kalau kita kasih tau ibu/bapak ini bedanya Bank Syariah sama Bank Konvensional, terkadang mereka tahu duluan. Seperti banyak yang dengar ustad-ustad ceramah tentang syariah dan juga banyak media yang sudah memberitahu bedanya syariah sama konvensional itu seperti apa. Jadi enaknya kalau kita masuk kedalam lingkungan pasar mereka sudah tahu syariah itu seperti apa. Mereka banyak bertanya tentang syariah di Bank Syariah itu bagaimana. Ya kita ngasih taunya seperti akadnya jelas dan tujuan yang akan diambil atau tujuan dalam meminjam itu jelas.⁵³

⁵¹ Seftia Haryani... Wawancara pada tanggal 27 Maret 2019

⁵² Seftia Haryani... Wawancara pada tanggal 27 Maret 2019

⁵³ Seftia Haryani... Wawancara pada tanggal 27 Maret 2019

Kelima Apa saja kendala Bank BNI Syariah KC Panorama dalam memberikan pemahaman kepada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu agar menggunakan Bank BNI Syariah Panorama ?

Seftia Haryani mengatakan:

Kendala saya rasa kurang waktunya. Kalau kita sering bertemu mereka otomatis semakin banyak ngobrol banyak tentang syariaah. Tetapi terkadang kalau misalnya pedagang apalagi itu kan waktunya sempit dia harus melayani pembeli atau mengurus perdagangannya. Begitu juga dengan kita mau ngobrol dengan pedagang agak sulit karena takut menghambat aktivitas pedagang. Dan juga kendala yang kedua masalah dana serta fasilitas untuk sosialisasi.

2. Pelaksanaan sosialisasi Bank BNI Syariah KC Panorama pada pedagang di pasar panorama kota Bengkulu

Seftia Haryani mengatakan:

Sosialisasi atau *Selling Day* merupakan sesuatu yang sangat penting dilakukan karena tujuan utama sosialisasi yaitu untuk menambah nasabah dan juga untuk memperkenalkan Bank Syariah kepada masyarakat. *Selling Day* itu biasanya kita menyediakan stand atau but khusus untuk pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu. Jadi pedagang bisa menanyakan seputar bank syariah. Dan juga kita mewawancarai pedagang kita ajak ngobrol apa masalahnya tentang perbankan, dia kurang apa misalnya dia tidak mengerti tentang pinjaman atau dia tidak mengerti tentang tabungan kita kasih informasi atau penjelasan. *Selling Day* ini biasanya kita lakukan ada sebulan sekali dan ada seminggu sekali itu tempatnya pisah-pisah. Kalau dipasar panorama kita sosialisasinya hanya enam bulan sekali karena kendala kurangnya dana untuk melakukan sosialisasi.⁵⁴

3. Pendapat pedagang di pasar panorama kota Bengkulu terhadap Bank BNI Syariah KC Panorama

⁵⁴ Seftia Haryani... Wawancara pada tanggal 27 Maret 2019

Setelah peneliti melakukan penelitian di Bank BNI Syariah KC Panorama maka selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada pedagang di Pasar Panorama. Berdasarkan wawancara terhadap pedagang di Pasar Panorama pada tanggal 10 April 2019

- a. Bapak Diharlan dan 19 pedagang lainnya mengatakan “saya tidak begitu mengetahui tentang Bank BNI Syariah KC Panorama, bagi saya semua lembaga keuangan sama saja”⁵⁵

Dari hasil wawancara, hal ini menunjukkan bahwa kurangnya sosialisasi dan promosi dari Bank BNI Syariah KC Panorama sehingga menyebabkan kurangnya pengetahuan dari pedagang terhadap produk-produk yang ada di Bank BNI Syariah KC Panorama serta pedagang tidak mengetahui perbedaan Bank Syariah dengan Bank Konvensional sehingga mereka menganggap Bank Syariah itu sama saja dengan Bank Konvensional. Seharusnya Bank BNI Syariah KC Panorama dapat memberikan edukasi terhadap pedagang di pasar panorama secara langsung agar lebih menyentuh dan dapat lebih dipahami oleh pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu.

- b. Ibu susi dan 9 pedagang lainnya mengatakan:

“Dulu pernah ada karyawan atau marketing Bank BNI Syariah KC Panorama memberikan sosialisasi, mereka membolehkan saya sebagai pedagang untuk menanyakan tentang Bank BNI Syariah misalnya produk-produknya, serta keluhan-keluhan tentang bank. Akan tetapi saya lebih memilih Bank Konvensional misalnya BCA dan BRI ataupun jasa rentenir karena menurut saya bunganya kecil dan prosedurnya mudah. Gak tau saya gak tertarik dan gak suka aja. Mungkin karena Bank Konvensional kan udah lama terkenal dan sudah mendunia. Dan juga mungkin

⁵⁵ Diharlan, Pedagang di Pasar Panorama, Wawancara pada tanggal 10 April 2019

karena masih kurang cabang untuk Bank Syariah. Kalau menurut saya Bank Syariah khususnya Bank BNI Syariah KC Panorama harus lebih banyak lagi melakukan sosialisasi kepada kami karena pedagang seperti kami sangat membutuhkan penambahan modal dan menurut saya Bank Syariah itu Bagus karena kan sistemnya sistem bagi hasil”.⁵⁶

Dari hasil wawancara diatas, mereka mengaku memiliki kendala dalam mengembangkan usaha karena kondisi ekonomi keluarga yang menyebabkan mereka kekurangan modal. Menurut mereka meminjam kepada bank konvensional ataupun jasa rentenir merupakan langkah cepat dan mudah dalam mendapatkan uang daripada meminjam uang ke Bank BNI Syariah KC Panorama. Hal itu dikarenakan rentenir pasar memberikan sistem pinjaman yang cepat dan mudah karena hanya memberikan fotocopy KTP sebagai data untuk melakukan peminjaman tanpa dikenakan jaminan yang membebankan nasabah. Dan juga bertransaksi ke Bank Konvensional menurut mereka bank konvensional itu bunganya kecil dan prosedurnya pun mudah. Jika mereka meminjam uang kepada Bank BNI Syariah KC Panorama mereka harus memenuhi syarat dan prosedur yang lama dan juga uang tidak bisa cair dalam sehari sedangkan para pedagang membutuhkan dana cepat.

c. Bapak Apri dan 5 pedagang lainnya mengatakan:

“saya sudah lama menjadi nasabah di Bank BNI Syariah KC Panorama produk tabungan iB Hasanah tabungan ini merupakan tabungan yang tanpa potongan menurut saya Bank BNI Syariah KC Panorama itu bagus karena berdasarkan prinsip bagi hasil dan benar-benar berdasarkan prinsip syariah”.⁵⁷

d. Bapak Muslim dan 3 pedagang lainnya mengatakan:

⁵⁶ Susi, Pedagang di Pasar Panorama, Wawancara pada tanggal 10 April 2019

⁵⁷ Apri, Pedagang di Pasar Panorama, Wawancara pada tanggal 10 April 2019

“saya pernah menjadi nasabah di Bank BNI Syariah KC Panorama sekarang sudah tidak lagi karena saya masih belum paham dengan produk-produk yang ada di Bank BNI Syariah KC Panorama. entah kenapa saya lebih tertarik ke bank konvensional dan jasa rentenir karena menurut saya prosedurnya mudah dan produk-produknya mudah dipahami”⁵⁸

e. Bapak Peki dan 9 pedagang lainnya mengatakan:

“saya tahu Bank BNI Syariah KC Panorama yang di jalan semangka kan saya mendapat informasinya saat menghadiri sosialisasi yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah di pasar Panorama ini. Saya sudah mendengarkan penjelasan mengenai produk-produk Bank BNI Syariah KC Panorama tapi entah kenapa saya tidak tertarik menggunakan Bank BNI Syariah KC Panorama menurut saya fasilitas sosialisasinya masih kurang sehingga belum bisa dimengerti dan dipahami. saya kalau misal butuh modal saya meminjam di Bank BRI entah mungkin juga karena keluarga saya juga menggunakan Bank BRI semua itulah saya jadi juga ikut menggunakan Bank BRI juga. Tapi menurut saya bank BRI itu bagus dan juga udah terkenal lama kan.”⁵⁹

f. Ibu Mariani mengatakan:

“saya tahu Bank BNI Syariah KC Panorama dan saya mendapat informasinya dari kakak saya dan juga Bank BNI Syariah gak pernah bersosialisasi kepada saya. Kalau menurut saya mungkin Bank BNI Syariah KC Panorama tu masih kurang melakukan sosialisasi dan juga promosi itulah kan jadinya masyarakat tidak banyak yang tahu mengenai Bank BNI Syariah KC Panorama. Tapi kita juga harus memaklumi karena kan gak mungkin juga dipasar panorama terus mereka melakukan sosialisasi tentu juga ke tempat-tempat lain”⁶⁰

Berdasarkan hasil wawancara pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu menunjukkan bahwa kurang adanya peran dari Bank BNI Syariah KC Panorama dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam khususnya pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu. Kurangnya

⁵⁸ Muslim, Pedagang di Pasar Panorama, Wawancara pada tanggal 10 April 2019

⁵⁹ Peki, Pedagang di Pasar Panorama, Wawancara pada tanggal 10 April 2019

⁶⁰ Mariani, Pedagang di Pasar Panorama, Wawancara pada tanggal 10 April 2019

sosialisasi dan promosi menyebabkan belum sepenuhnya dapat dimengerti dan dipahami oleh pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu tentang Bank Syariah serta fasilitas sosialisasi yang masih belum memadai. Sehingga muncullah ketidak tertarikan pedagang pada Bank BNI Syariah Panorama Kota Bengkulu. Kalau misal Bank BNI Syariah lebih banyak melakukan sosialisasi kepada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu pasti mereka mengerti dan memahami tentang Bank Syariah dan juga pasti tertarik menggunakan Bank BNI Syariah KC Panorama.

B. PEMBAHASAN

Peran merupakan fungsi, kedudukan serta kewajiban yang dilakukan oleh orang atau badan atau lembaga yang menempati atau memangku suatu posisi dalam sistem sosial dengan berbagai tindakan atau perilaku. Maka apabila seseorang melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan kedudukannya, maka dia telah menjalankan suatu peranan. Sistem operasional dalam suatu perusahaan dikatakan berjalan dengan baik apabila setiap kelompok atau individu yang ada dalam perusahaan tersebut, menjalankan peranannya dengan baik.

Penelitian yang dilakukan pada karyawan Bank BNI Syariah KC Panorama yang menjadi informan mengatakan bahwa Bank BNI Syariah KC Panorama telah berperan dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu, bank BNI Syariah telah melakukan sosialisasi. Sosialisasi menurut Perbankan Syariah sangat penting dilakukan untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang kelebihan dan keunggulan suatu produk. Biasanya di Bank BNI Syariah KC

Panorama disebut dengan *selling day* atau acara khusus memperkenalkan produk-produk serta menjelaskannya kepada pedagang dan juga pedagang bebas menanyakan hal-hal yang berkaitan dengan Bank Syariah baik produk-produk yang ada di bank syariah maupun permasalahan tentang perbankan. Tujuan dari adanya sosialisasi yaitu memperkenalkan apa yang akan di sampaikan, untuk menarik perhatian, tercapainya pemahaman, Perubahan sikap, tindakan. Tujuan akhir sosialisasi adalah menimbulkan tindakan calon pengguna yang dituju untuk memanfaatkan barang dan jasa yang di sosialisasikan.

Wawancara kepada pedagang di Pasar panorama Kota Bengkulu. Pedagang tidak berminat menjadi nasabah di Bank BNI syariah KC Panorama dikarenakan ada pedagang yang memang belum paham tentang produk-produk yang ada di Bank BNI Syariah KC Panorama dan juga ada juga yang beranggapan bahwa prosedur pada Bank BNI Syariah KC Panorama rumit dan juga lama prosesnya. Pedagang lebih memilih bank konvensional dan jasa rentenir karena menurut mereka prosesnya mudah. walaupun jika meminjam ke rentenir tidak dapat menaikkan produktivitas usaha mereka karena beban bunga yang terlalu besar. Kurangnya sosialisasi dan promosi yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah KC Panorama juga menyebabkan kurangnya pemahaman dari pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu sehingga pedagang tidak begitu mengetahui tentang Bank BNI Syariah KC Panorama.

Dari beberapa pemaparan diatas dapat diketahui bahwa dengan adanya Bank BNI Sayriah KC Panorama dapat meningkatkan produktivitas usaha khususnya pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu. Namun seharusnya

peran Bank BNI Syariah KC Panorama tersebut tidak hanya peminjaman modal saja, tetapi juga diharapkan mampu mengubah pola pikir pedagang untuk beralih dari pinjaman rentenir dan Bank Konvensional yang menggunakan sistem riba ke pembiayaan Bank BNI Syariah KC Panorama dengan berlandaskan prinsip syariah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti menyimpulkan bahwa:

1. Bank BNI Syariah KC Panorama belum begitu berperan dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu. Hal ini terlihat dari hasil penelitian bahwa Bank BNI Syariah KC Panorama belum sepenuhnya dapat memberikan pemahaman, sosialisasi dan promosi terhadap pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu dan belum bisa mengubah pola pikir pedagang terhadap rentenir dan juga bank konvensional yang menggunakan prinsip bunga atau riba dengan Bank Syariah yang menggunakan prinsip bagi hasil sehingga pedagang di Pasar Panorama lebih menggunakan jasa rentenir dan bank konvensional yang menurut mereka lebih cepat dan mudah untuk memenuhi kebutuhan mereka.
2. Pelaksanaan sosialisasi Bank BNI Syariah KC Panorama pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu belum begitu terlaksana karena hanya enam bulan sekali Bank BNI Syariah KC Panorama bersosialisasi pada pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu karena kendala waktunya, keterbatasan dana, keterbatasan fasilitas dan juga harus sosialisasi ke tempat-tempat yang lain sehingga masih banyak pedagang yang belum menggunakan Bank BNI Syariah KC Panorama mereka lebih memilih bank konvensional dan jasa rentenir.

3. Pendapat pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu terhadap Bank BNI Syariah KC Panorama ada yang berpendapat bahwa Bank BNI Syariah KC Panorama itu bagus dan juga Bank BNI Syariah KC Panorama masih kurang melakukan sosialisasi serta promosi sehingga masyarakat tidak banyak yang tahu mengenai Bank BNI Syariah KC Panorama.

B. Saran

1. Bagi Bank BNI Syariah KC Panorama

- a. Setelah melakukan penelitian di Bank BNI Syariah KC Panorama kota Bengkulu, dari hasil penelitian ini diharapkan bagi Bank BNI Syariah KC Panorama yang merupakan wadah dan tempat yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana bagi masyarakat khususnya pedagang yang membutuhkan jasa lembaga keuangan syariah. Dan diharapkan Bank BNI Syariah lebih meningkatkan peranannya dalam meningkatkan kesadaran syariah umat Islam dan juga harus lebih sering melakukan sosialisasi kepada pedagang dipasar panorama kota Bengkulu sehingga mampu mengubah pola pikir pedagang di pasar panorama kota Bengkulu agar tidak menggunakan bank konvensional dan jasa rentenir. Dan juga biaya operasional terlebih dahulu harus direncanakan agar bisa sesuai dengan anggaran sebaik-baiknya. Serta fasilitas yang digunakan dalam melakukan sosialisasi harus memadai agar sosialisasi berjalan dengan baik dan mudah dimengerti dan dipahami oleh pedagang di pasar panorama kota Bengkulu.
- b. Diharapkan Bank BNI Syariah KC Panorama agar lebih mampu lagi menarik nasabah agar menggunakan Bank BNI Syariah KC Panorama,

diharapkan juga Bank BNI Syariah KC Panorama memberikan kemudahan bagi pedagang untuk memperoleh pembiayaan dari Bank BNI Syariah KC Panorama sesuai dengan tujuan lembaga tersebut yaitu sebagai lembaga yang bergerak di bidang penghimpunan dan penyaluran dana dalam permasalahan perekonomian masyarakat dalam mengembangkan usahanya terutama pedagang kecil ke bawah agar mejadi ebih baik dari sebelumnya, baik dari segi usahanya maupun dari segi pemahaman pola ekonomi syariahnya agar mereka tahu bahwa Bank BNI Syariah KC Panorama mempunyai sistem yang jauh dari riba. Oleh sebab itu Bank BNI Syariah KC Panorama diharapkan berperan penting dalam perkembangan usaha pedagang di pasar panorama kota Bengkulu.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Diharapkan kepada Sarjana Ekonomi untuk memberikan pengertian dan pemahaman kepada masyarakat khususnya umat islam, bahwa Bank BNI Syariah KC Panorama merupakan lembaga keuangan yang mau membantu para pedagang kecil dengan memberikan pembiayaan yang menerapkan sistem bagi hasil yang dapat membantu meningkatkan produktivitas usahanya.
- b. Pembahasan mengenai Peranan Bank BNI Syariah KC Panorama Dalam Meningkatkan Kesadaran Syariah Umat Islam Pada Pedagang di Pasar Panorama Kota Bengkulu dalam skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, sehingga penyusun mengharapkan kekurangan-kekurangan tersebut dapat digunakan sebagai kajian-kajian untuk

peneliti berikutnya dan dapat melengkapi kekurangan yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin Suma, Muhammad. *Tafsir Ayat Ekonomi Teks, Terjemah, dan Tafsir*. Jakarta:Amzah. 2015.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian (suatu pendekatan praktik)*. Jakarta:Rineka Cipta. 2010.
- Asaad, Mhd. *Peranan Perbankan Syariah Untuk Pembiayaan Usaha Pertanian*. (Medan: Jurnal Nasional, Januari-Juni 2011)
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta:Rajawali Pers. 2015.
- Asro, Muhammad dan, Muhammad Kholid. *Fiqih Perbankan*. Cet. 1 Bandung:Pustaka Setia. 2011.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi*. Jakarta:Prenadamedia Group. 2013.
- Bungin, Burhan. *penelitian Kualitatif*. Jakarta:Kencana. 2014.
- Damsar. *pengantar sosiologi politik*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2015
- Damsar. *Pengantar Sosiologi Pendidikan*. Jakarta:Kencana. 2011
- Eko, Sujatmiko. *Kamus Ips*. Surakarta:Aksara Sinergi Media. 2014.
- Fitri Ayuni, Risca dkk. *Role Of Religion Motives And Brand Image Towards Consumer Satisfaction And Consumer Loyalty Of Islamic Banking. The International Journal of Accounting and Business Society*. Desember. 2015.
- Hak, Nurul. *Ekonomi Islam Hukum Bisnis Syariah*. Yogyakarta:Teras. 2011.
- Idi, Abdullah. *Sosiologi Pendidikan Individu, Masyarakat, dan Pendidikan*. Jakarta:PT RajaGrafindo Persada. 2011
- Irfadilla. *Peranan Perbankan Syariah Dalam Mendorong Usaha Kecil Dan Menengah Menurut Tinjauan Ekonomi Islam (Studi Pt.Bank muamalat Tbk Pekanbaru)*. Riau:Skripsi Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum. 2011.
- Kasmir. *Manajemen perbankan*. Jakarta:PT RajaGrafindo Persada. 2015.
- Lubis, Suhrawardi K. dan Farid Wadji. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta:Sinar Grafika. 2014.
- Maunah, Binti. *Sosiologi Pendidikan*. Yogyakarta: Kalimedia. 2016

- Morissa. *Metode Penelitian survey*. Jakarta:Kencana. 2012.
- Muhamad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada. 2014.
- Muhamad. *Sistem Bagi Hasil Dan Pricing Bank Syariah*. Yogyakarta:UIN Press. 2016.
- Narwoko, Dwi Dkk. *Sosiologi Teks Pengantar Dan Terapan*. Jakarta:Kencana. 2011.
- Narwoko, J. Dwi dan Bagong Suyanto. *Sosiologi Teks Pengantar dan Terapan*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2015
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian*. Jakarta:Kencana. 2012.
- Purwanti, Henny dan Misnarti. *Usaha Penerbitan Dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima Di Kabupaten Lumajang*. Jurnal Sekolah Tinggi Ilmu Hukum (STIH) Jendral Sudirman Lumajang. 2012.
- S. Gozali, Djoni dan Rachmadi Usman. *Hukum Perbankan*. cet. III. Jakarta. Sinar Grafika. 2016.
- Sujarweni, V. Wiratna. *Metodelogi Penelitian Lengkap, Prakris, dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta. PUSTAKABARUPRESS. 2014.
- Sejati, Sugeng. *Psikologi Sosial Suatu Pengantar*. Yogyakarta:Teras. 2012.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta:Kencana. 2009
- Soekanto, Soejono. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta:Rajawali Pers. 2009.
- Sunyanto, Danang. *Metode dan Instrumen Penelitian (Untuk Ekonomi dan Bisnis)*. Yogyakarta:CAPS. 2013.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung:Alfabeta. 2009.
- Shahid, Saleem. *Role of Islamic banks in Economic Development*. *International journal*. (Desember 2007)
- Afifa, Yoan. *Sosialisasi Produk Perbankan Syariah di BNI Syariah KCP. Kota Pagaralam Sumatra Selatan*, Bengkulu:Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu. 2018
- Ani. *Pedagang Pasar Panorama*. Wawancara pada tanggal 15 oktober 2018.
- Apri Dkk. *Pedagang di Pasar Panorama*. Wawancara pada tanggal 10 April 2019

Diharlan Dkk. Pedagang di Pasar Panorama. Wawancara pada tanggal 10 April 2019

Haryani, Seftia. Marketing Bank BNI Syariah KC Panorama. Wawancara pada tanggal 27 Maret 2019.

Mariani. Pedagang di Pasar Panorama. Wawancara pada tanggal 10 April 2019

Muslim Dkk. Pedagang di Pasar Panorama. Wawancara pada tanggal 10 April 2019

Peki Dkk. Pedagang di Pasar Panorama. Wawancara pada tanggal 10 April 2019

Saifudin. *Branch Manager* Bank BNI Syariah KC Panorama. Wawancara pada tanggal 27 Maret 2019

Susi Dkk. Pedagang di Pasar Panorama. Wawancara pada tanggal 10 April 2019

**L
A
M
P
I
R
A
N**









