

**MINAT MAHASISWA PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
IAIN BENGKULU TERHADAP LAYANAN *FINTECH*
GERAI MUAMALAT iB**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

SINDI KURNIAWAN
1516140080

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

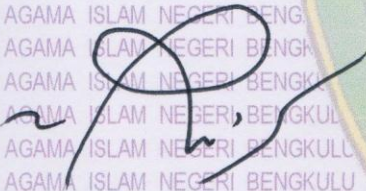
PERSETUJUAN PEMBIMBING

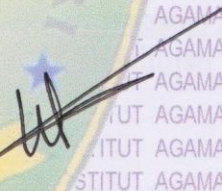
Skripsi yang ditulis oleh Sindi Kurniawan, NIM 1516140080 dengan judul **“Minat Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu Terhadap Layanan FinTech Gerai Muamalat iB”** Program Studi Perbankan Syariah telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak diujikan dalam sidang munaqasyah skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, Juli 2019 M
1440 H

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Nurul Hak, M. A
NIP. 196606011995031002


Khairiah Elwardah, M. Ag
NIP. 197808072005012008





**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa (0736) 51276. 51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **“Minat Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu Terhadap Layanan *FinTech* Gerai Muamalat iB”** oleh **Sindi Kurniawan NIM: 1516140080**, 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 : **Selasa**
Tanggal : **27 Agustus 2019 M/ 26 Dzulhijjah 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, **29 Agustus 2019 M**
28 Dzulhijjah 1440 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Dr. Nurul Hak, MA
NIP. 196606161995031002

Khairiah Elwardah, M. Ag
NIP. 197808072005012008

Penguji I

Penguji II

Drs. H. Supardi, M. Ag
NIP. 196504101993031007

Lucy Arditya, M. Ak
NIDN: 2006018202

Mengetahui,
Dekan

Dr. Asnaini, M. A
NIP. 197304121998032003



MOTTO

*Setiap manusia akan merasakan kesulitan dalam hidupnya
namun tak kan selamanya kesulitan akan terus menjadi
sebuah kesulitan.*

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا


*“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.
sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.” (QS. Alam*

Nasyrah: 5-6)

PERSEMBAHAN

Sujud syukur ku persembahkan kepadamu Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang atas diriku dan takdirku yang telah engkau jadikan aku manusia yang senantiasa berfikir, berilmu, beriman, dan bersabar dalam menjalani kehidupan ini. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk mendapatkan kemaslahatan hidup baik di dunia dan akhirat.

Kupersembahkan sebuah karya kecil ini untuk:

 *Kedua orang tuaku yang tercinta Bapak Suhartono dan Almarhuma Ibu Inarti. Terima kasih untuk ibu yang telah melahirkan dan membesarkan ku dengan penuh kasih sayang walaupun itu hanya sesaat saja dan terima kasih telah mendidikku menjadi pribadi yang bertanggung jawab baik untuk diriku sendiri ataupun orang lain. Terkhusus untuk ayah ku yang saat ini sedang berjuang hanya seorang diri untuk keberhasilan anak-anaknya, terima kasih atas perjuanganmu untuk keberhasilan kami terima kasih atas keringat yang kau keluarkan untuk sekolah kami tidak bisa kami membalasnya dengan apapun selain keberhasilan kami seperti yang selalu engkau impikan dan semoga ini menjadi langkah awal untuk keberhasilanmu sebagai orang tua yang terbaik bagi kami anak-anakmu.*

- ✦ *Saudara dan saudariku Novita Anggraini, Winda Andesta dan David Adriansyah yang saat ini sama-sama berjuang untuk mewujudkan impian masing-masing dan semoga perjuangan kita menghasilkan suatu kebahagiaan untuk kita dan orang lain terkhususnya kedua orang tua kita.*
- ✦ *Keponakanku Rodello Hasan Syafani dan Kahfie El Azzam yang selalu menjadi penghilang rasa lelah dan penatku saat kesukaran dan kesedihan menghampiriku dalam perjuangan ini.*
- ✦ *Dosen pembimbingku Bapak Dr. Nurul Hak, M. A. Dan Ibu Khairiah Elwardah, M. Ag. Yang telah mengajari dan membimbingku hingga aku dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik dan benar.*
- ✦ *Semua Dosen yang pernah mengajarku dari semester satu sampai semester tujuh dan semua Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantuku dalam menjalankan perjuangan ini.*
- ✦ *Semua sahabat yang telah membantu dan mendukungku dalam perjuangan ini*
- ✦ *Teman-teman KKN Kelompok 55 Desa Lawang Agung*
- ✦ *Semua teman-teman seperjuangan Program Studi Perbankan Syariah angkatan tahun 2015*
- ✦ *Institut Agama Islam Negeri Bengkulu*
- ✦ *Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kota Bengkulu*

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Minat Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu Terhadap Layanan *FinTech* Gerai Muamalat iB”, 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 ketidakbenaraan pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 29 Juli 2019 M
Dzulqa'dah 1440 H

Mahasiswa yang menyatakan



Sindi Kurniawan
NIM 1516140080

ABSTRAK

Minat Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu

Terhadap Layanan *FinTech* Gerai Muamalat iB

Oleh Sindi Kurniawan NIM 1516140080

Tujuan Penelitian ini adalah: (1) untuk mengetahui bagaimana minat mahasiswa program studi perbankan syariah IAIN Bengkulu terhadap layanan *FinTech* Gerai Muamalat? (2) untuk mengetahui Faktor apa yang mempengaruhi minat mahasiswa program studi perbankan syariah IAIN Bengkulu terhadap layanan *FinTech* Gerai Muamalat? Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif yang memberikan informasi, fakta dan data tentang minat mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu terhadap layanan *FinTech* Gerai Muamalat iB dengan melakukan wawancara secara langsung kepada 10 orang Mahasiswa dan 1 orang Karyawan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Bengkulu. Dari hasil yang ditemukan dalam penelitian diatas menyangkut dengan tiga indikator terbentuknya nasabah dapat penulis tarik kesimpulan bahwa mahasiswa memiliki ketertarikan terhadap Gerai muamalat akan tetapi mahasiswa belum memiliki minat untuk bergabung dengan Gerai Muamalat dikarenakan faktor tanggung jawab atas pendidikan dan persyaratan yang cukup rumit yang mengharuskan untuk berdomisili di daerah tempat tinggal saat ini.

Kata Kunci: Minat, *FinTech* dan Gerai Muamalat iB

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Minat Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu Terhadap Layanan *FinTech* Gerai Muamala iB”. Shalawat dan salam semoga senantiasa dilimpahkan pada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang menjadi *uswatun hasanah* bagi kita semua. Amin.

Penyusunan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak, dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan rasa terimakasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapatkan balasan dari Allah SWT, kepada :

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M. Ag, M.H, selaku Rektor IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, MA, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Dr. Nurul Hak, M. A, selaku Dosen Pembimbing I yang selalu membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Khairiah Elwardah, M. Ag, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan dengan penuh kesabaran.

6. Kedua orang tua Suhartono dan Alm. Inarti yang selalu mendoakan kesuksesan penulis.
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. 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 mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis ke depan.

M

Bengkulu, Agustus 2019

Dzulhijjah 1440 H

Sindi Kurniawan
NIM. 1516140080

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Batasan Masalah.....	6
E. Kegunaan Penelitian.....	7
F. Penelitian Terdahulu	7
G. Metode Penelitian.....	13
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	13
2. Waktu dan Lokasi Penelitian	13
3. Informan Penelitian	14
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	14
5. Teknis Analisis Data.....	16
H. Sistematika Penulisan.....	18

BAB II KAJIAN TEORI

A. Minat	20
1. Pengertian Minat	20
2. Macam-Macam Minat	22
3. Faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Minat	22
4. Faktor yang Mempengaruhi Kurangnya Minat	23
B. Layanan	24
Pengertian Layanan	24
Indikator Layanan	25
C. <i>Financial Technology</i>	27
1. Pengertian <i>FinTech</i>	27
2. Peran <i>FinTech</i>	28
3. Perkembangan <i>FinTech</i>	29
4. Manfaat <i>FinTech</i>	29
5. Tipe-Tipe <i>FinTech</i>	30
6. Kelebihan dan Kekurangan <i>FinTech</i>	31

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	32
1. Visi Misi dan Tujuan	33
2. Nilai-Nilai Dasar	35
3. Keyakinan dan Motto	35
B. Program Studi Perbankan Syariah.....	36
1. Visi dan Misi	36
2. Tujuan dan Sasaran.....	36
3. Jumlah Mahasiswa Aktif Program Studi Perbankan Syariah.....	38
C. Bank Muamalat Indonesia.....	38
1. Sejarah Bank Muamalat KC Bengkulu	38
2. Program Kerja Bank Muamalat KC Bengkulu.....	41
3. Produk-Produk Bank Muamalat KC Bengkulu.....	41
4. Struktur Organisasi Bank Muamalat KC Bengkulu	50

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Informan.....	54
B. Hasil Penelitian	56
C. Pembahasan.....	66

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	69
B. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	50
------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1.....	35
Tabel 3.2.....	38
Tabel 4.1.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Plagiarism Judul
- Lampiran 2 Blanko Judul
- Lampiran 3 Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 4 Daftar Hadir Seminar Proposal Mahasiswa
- Lampiran 5 Surat Permohonan Penelitian Terdahulu
- Lampiran 6 Surat Keterangan Perubahan Judul
- Lampiran 7 Halaman Pengesahan Proposal Skripsi
- Lampiran 8 Lembar Pengesahan Bimbingan Penelitian
- Lampiran 9 Surat Penunjukan SK Pembimbing
- Lampiran 10 Pedoman Wawancara
- Lampiran 11 Permohonan Izin Penelitian KESBANGPOL
- Lampiran 12 Surat Rekomendasi KESBANGPOL
- Lampiran 13 Surat Selesai Penelitian
- Lampiran 14 Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 15 Brosur Produk Bank Muamalat
- Lampiran 16 Dokumentasi Foto Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan merupakan lembaga perantara keuangan (*Financial Intermediary*) antara *defisit funds* dengan *surplus funds* memiliki peran yang cukup vital untuk menunjang perekonomian negara, hal tersebut dikarenakan perbankan menempati posisi yang strategis dalam keuangan. Fakta ini didukung oleh banyak penelitian yang membuktikan pengaruh positif pertumbuhan perbankan dengan perkembangan perekonomian masyarakat, tidak terkecuali perbankan syariah yang didalam undang-undang nomer 21 tahun 2008 disebutkan bahwa bank 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.¹

Pesatnya daya saing lembaga keuangan bank ataupun non bank, baik syariah maupun konvensional, mendorong lembaga-lembaga keuangan ini dapat menciptakan inovasi bisnis, dan karena pengaruhnya yang cukup penting, baik perbankan konvensional maupun perbankan syariah juga memiliki tantangan dalam optimalisasi layanan keuangan terhadap nasabah. Optimalisasi pelayanan tersebut dapat dicapai dengan teknologi.

¹ Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta : BumiAksara, 2010), h. 12

Saat ini perkembangan teknologi juga sudah merambah ke lembaga keuangan terkhususnya pada sektor perbankan baik konvensional ataupun syariah. Saat ini perbankan juga harus dapat menyesuaikan dengan berbagai

kondisi pasar yang sedang berkembang dari seluruh bagian. Dimana perkembangan tersebut yaitu dapat dilihat dari sisi kemudahan-kemudahan dalam melayani berbagai transaksi dengan menggunakan teknologi yang semakin luas di era *digital* saat ini yang telah mempengaruhi pola perilaku manusia dalam mengakses berbagai informasi dan berbagai fitur layanan elektronik.²

Salah satu perkembangan teknologi yang menjadi bahan kajian terkini di Indonesia adalah Teknologi Finansial atau *Financial Technology (FinTech)* dalam lembaga perbankan. Menurut definisi yang dijabarkan oleh *National Digital Research Centre (NDRC)*, teknologi finansial adalah istilah yang digunakan untuk menyebut suatu inovasi di bidang jasa finansial, di mana istilah tersebut berasal dari kata "*Financial*" dan "*Technology*" (*FinTech*) yang mengacu pada inovasi finansial dengan melalui teknologi modern.

FinTech atau teknologi keuangan adalah istilah yang digunakan untuk menunjukkan perusahaan yang menawarkan teknologi modern di sektor keuangan. Perusahaan-perusahaan tersebut telah menjadi tren yang nyata sejak tahun 2010. Perusahaan-perusahaan *FinTech* kebanyakan adalah perusahaan mikro, kecil atau menengah yang tidak memiliki banyak ekuitas, tetapi memiliki gagasan yang jelas tentang bagaimana memperkenalkan baru atau bagaimana meningkatkan layanan yang ada dalam keuangan pasar layanan. Umumnya, ini adalah *FinTech start-up*, jumlah yang terus meningkat (dengan

² Sukma, D. 2016. *FinTechfest, Mempopulerkan Teknologi Finansial di Indonesia*. *Arena LTE*. Diakses akses dari <http://arenalte.com> Pada hari Senin, Tanggal 04 Februari 2019, Pukul 13.24 WIB

berbagai perkiraan, jumlah mereka telah melampaui sepuluh ribu perusahaan). Sebagai aturan, investasi ventura dan *crowdfunding* digunakan untuk membiayai perusahaan-perusahaan *FinTech*.

Konsep *FinTech* tersebut mengadaptasi perkembangan teknologi yang dipadukan dengan bidang finansial pada lembaga perbankan, sehingga diharapkan dapat memfasilitasi proses transaksi keuangan yang lebih praktis, modern, meliputi layanan keuangan berbasis digital yang saat ini telah berkembang di Indonesia, yaitu *payment channel system*, *digital banking*, *online digital insurance*, *Peer to Peer (P2P) Lending*, serta *crowd funding*. Penerapan teknologi finansial untuk meningkatkan efisiensi kegiatan operasional dan mutu pelayanan bank kepada nasabahnya, sebab pemanfaatan teknologi finansial tersebut sejalan dengan semakin berkembangnya kebutuhan masyarakat akan layanan keuangan berbasis *online* dan penggunaan media internet untuk akses data digital.³

Pertumbuhan industri *FinTech* di Indonesia sangatlah pesat. Asosiasi *FinTech* Indonesia mencatat pelaku *start-up FinTech* domestik yang beroperasi di Indonesia telah mencapai 165 perusahaan per Januari 2016, atau tumbuh mencapai 4 kali lipat dibanding kuartal IV 2014 yang sebanyak 40 perusahaan. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengakui, kehadiran *FinTech* memang telah mengambil sebagian pangsa pasar industri perbankan. Pada penelitian ini penulis lebih memfokuskan pada Bank Muamalat Indonesia (BMI), Bank Muamalat Indonesia atau yang biasa disingkat BMI merupakan

³ Ridwan Muchlis, “Analisis SWOT Financial Technology (Fintech) Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia”, At-Tawassuth, Vol. III, No.2, Tahun 2018, h. 335 - 357

Bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya. Didirikan pada tahun 1991 yang didukung oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan pemerintah Indonesia. Mulai beroperasi pada tahun 1992, yang didukung oleh cendekiawan Muslim dan Pengusaha, serta masyarakat luas. Pada tahun 1994, telah menjadi Bank devisa. Produk pendanaan yang ada menggunakan prinsip wadiah (titipan) dan mudharabah (bagi hasil). Sedangkan penanaman dananya menggunakan prinsip jual beli, bagi hasil, dan sewa. Saat ini Bank Muamalat Indonesia juga telah menggunakan *FinTech* sebagai sarana untuk mempermudah dalam melakukan transaksi, salah satunya yaitu Gerai Muamalat iB.

Layanan *FinTech* Gerai Muamalat atau lebih dikenal dengan sebutan PPOB (*Payment Point Online Bank*) adalah salah layanan atau fasilitas sistem pembayaran yang dilakukan secara tunai oleh masyarakat kepada loket atau *Payment Point* (PP) yang bekerjasama dengan Bank Muamalat. Gerai Muamalat dari Bank Muamalat Indonesia merupakan layanan atau fasilitas sistem pembayaran tagihan listrik PLN serta tagihan lainnya yang dilakukan secara tunai oleh masyarakat pada loket atau *Payment Point* (PP) yang sudah bekerjasama dengan Bank Muamalat.⁴

Dari hasil observasi awal penulis kepada “Dian Novera” salah satu marketing Bank Muamalat kantor cabang Bengkulu, Gerai Muamalat ialah salah satu produk dari Bank Muamalat Indonesia yang memberikan pelayanan kepada nasabah berupa *Payment Point Online Bank* (PPOB) yang dapat

⁴ Brosur e-Banking Muamalat

melayani nasabah seperti: tagihan listrik, tagihan telpon tagihan PDAM, pembelian pulsa, pembelian tiket, dan lain sebagainya. Keuntungan yang didapat dari Gerai Muamalat diantaranya yaitu: Proses instalasi yang mudah, Bebas biaya pendaftaran, Fitur pembelian dan pembayaran yang beragam, Tanpa ada saldo pengendapan, Minimal Deposit mulai dari Rp 10.000,-, Bagi hasil yang menguntungkan dan masih banyak lainnya.⁵

Bank Muamalat Indonesia sudah pernah mengadakan sosialisasi tentang Gerai Muamalat yang dilakukan oleh marketing Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Bengkulu kepada mahasiswa program studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu yang sudah menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu, dalam penjelasannya disampaikan tentang fitur-fitur layanan dan keuntungan setelah bergabung dengan Gerai Muamalat. Namun dari keuntungan-keuntungan tersebut masih banyak mahasiswa program studi perbankan syariah IAIN Bengkulu yang belum berminat menggunakan produk Gerai Muamalat, hal tersebut dapat dilihat dari hasil obesrvasi awal saya kepada dua orang mahasiswa yang mengatakan: Informan pertama “Jasmiko Hendri” mengatakan belum berminat untuk menggunakan Gerai Muamalat karena masih fokus pada kuliah dan belum berminat untuk membuka usaha. Hampir senada informan kedua “Melisa Fitri” juga belum terlalu berminat dengan Gerai Muamalat karena masih fokus dengan kuliah.⁶ Oleh karena itu penulis mengangkat skripsi ini dengan judul **“MINAT MAHASISWA**

⁵ Dian Novera, *Marketing Bank Muamalat*, Wawancara pada tanggal 18 Juni 2019

⁶ Wawancara dengan Melisa Fitri dan Jasmiko Hendri 20 Juni 2019

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH IAIN BENGKULU
TERHADAP LAYANAN *FINTECH* GERAI MUAMALAT iB”.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis dapat menyimpulkan beberapa rumusan masalah, yaitu:

1. Bagaimana Minat Mahasiswa Terhadap Gerai Muamalat iB?
2. Apakah Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Terhadap Gerai Muamalat iB?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengetahui Bagaimana Minat Mahasiswa Terhadap Gerai Muamalat iB
2. Untuk mengetahui apa saja faktor yang mempengaruhi Minat Mahasiswa Terhadap Gerai Muamalat iB?

D. Batasan Masalah

Dikarenakan jumlah mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah yang cukup banyak sementara waktu penelitian ini cukup terbatas maka penulis hanya membatasi pada mahasiswa Program Studi Perbankan syariah angkatan tahun 2015 yang sudah menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia saja.

E. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat bagi Kalangan Akademis

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat secara teori dan aplikasi terhadap perkembangan ilmu hukum dan ekonomi Islam di lapangan serta bermanfaat sebagai bahan informasi untuk penelitian lebih lanjut

2. Manfaat bagi masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi masyarakat terkait dengan persoalan Gerai Muamalat iB

3. Manfaat bagi Bank

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi Bank Muamalat untuk yang lebih baik lagi kedepannya terkhusus pada Gerai Muamalat iB

F. Penelitian Terdahulu

1. Jurnal Nasional yang diteliti oleh Endah Nur Rahmawati, Nur Kafid dan Taufiq Wijaya dengan judul “Analisis Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Produk Pembiayaan pada Bank Syariah”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apa saja faktor yang menyebabkan kurangnya minat nasabah melakukan pembiayaan pada Bank Syariah. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang mana melakukan wawancara pada informan untuk mendapatkan data penelitian. Dari penelitian ini di ketahui bahwa Ada beberapa faktor yang menjadi

penyebab rendahnya masyarakat melakukan pembiayaan melalui perbankan syariah, seperti lingkungan, biaya, produk, proses, pesaing, personal trait (People), promotion, margin, minat individu. Dari hasil uji *Confirmatory Factor Analysis* data menunjukkan bahwa setiap indikator atau dimensi pembentuk masing-masing variabel laten menunjukkan baik dan dalam dimensi terpadu. Artinya, seluruh faktor tersebut memang riil mempengaruhi keputusan masyarakat untuk tidak memilih produk pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Syariah di Indonesia. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis ialah pada penelitian ini objek penelitiannya difokuskan pada masyarakat umum dan bukan merupakan seorang nasabah sedangkan penulis kepada mahasiswa yang sudah menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia.⁷

2. Jurnal Nasional yang diteliti oleh Ayu Retno Sari dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Menabung di Bank Syariah” Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat muslim di Kabupaten Bantul, Yogyakarta untuk menabung di bank syariah. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan Kuantitatif dan penelitian ini menggunakan data primer dengan memberikan kuesioner kepada masyarakat muslim di Kabupaten Bantul yang tidak menabung di bank syariah, dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Metode yang digunakan adalah Regresi Linier Berganda. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan diperoleh

⁷ Endah Nur Rahmawati, Nur Kafid dan Taufiq Wijaya, *Analisis Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Produk Pembiayaan pada Bank Syariah*, 2017, IAIN Surakarta

hasil bahwa variabel fasilitas pelayanan, pengetahuan dan promosi berpengaruh signifikan dan positif terhadap kurangnya minat masyarakat muslim di Kabupaten Bantul untuk menabung di bank syariah. Sedangkan variabel lokasi berpengaruh signifikan dan negatif terhadap kurangnya minat masyarakat muslim di Kabupaten Bantul untuk menabung di bank syariah.⁸

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis ialah pada jenis penelitiannya penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif sedangkan penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif dan pada penelitian ini objek penelitiannya difokuskan pada masyarakat Muslim dan bukan merupakan seorang nasabah sedangkan penulis kepada mahasiswa yang sudah menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia.

3. Skripsi yang diteliti oleh Ali Chamidun dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah” penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi minat UMKM dalam melakukan pembiayaan melalui lembaga keuangan syariah. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan data yang digunakan ialah data primer dan data sekunder. Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah dengan melihat pada uji regresi berganda dengan koefisien beta terhadap masing-masing variabel dalam prosedur,

⁸Ayu Retno Sari, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Menabung Di Bank Syariah (Studi Kasus Masyarakat Muslim di Kabupaten Bantul, Yogyakarta)*, Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

hal ini dikarenakan UMKM pada umumnya ingin memperoleh pembiayaan dengan prosedur yang mudah dan tidak berbelit-belit, faktor selanjutnya adalah reputasi dan pelayanan yang mempunyai pengaruh yang juga cukup signifikan karena lembaga keuangan adalah lembaga yang menjual kepercayaan kepada masyarakat. Oleh karena itu seyogyanya kepercayaan itu dijaga sebaik mungkin.⁹ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis ialah pada jenis penelitiannya penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian penulis menggunakan pendekatan kualitatif, pada penelitian ini objek penelitiannya di fokuskan pada suatu organisasi(UMKM) sedangkan penelitian penulis di fokuskan kepada perorangan(mahasiswa).

4. Skripsi yang di teliti oleh Salekha Yaumil Sarah dengan judul “Pengaruh Kemanfaatan Dan Kemudahan Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan *E-Pay* BRI”. Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mencari tau apakah ada pengaruh manfaat dan kemudahan terhadap minat nasabah dalam menggunakan *E-Pay* BRI. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dalam penelitian ini metode kuantitatif digunakan untuk mengetahui pengaruh kemudahan dan kemanfaatan terhadap minat nasabah menggunakan *E-Pay* BRI. Alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuisisioner. Data diperoleh dari jawaban terhadap pertanyaan yang telah diajukan dalam kuisisioner tersebut. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa variabel persepsi kemanfaatan berpengaruh

⁹Ali Chamidun, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Umkm mengajukan Pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Di Bmt Barokah Magelang)*, 2015, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Salatiga

positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan *E-Pay* BRI, hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t variabel persepsi manfaat diperoleh nilai terhitung sebesar 6.469 sedangkan besarnya nilai tabel adalah 1.997 ($6,469 > 1,997$) signifikan lebih kecil dari 0,05 ($0.000 < 0,05$) dan nilai koefisien sebesar 0,234 yang memiliki arah positif yang menunjukkan bahwa semakin tinggi kemudahan maka minat nasabah menggunakan *E-Pay* BRI juga meningkat dan hasil penelitian juga menunjukkan variabel persepsi kemudahan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan *E-Pay* BRI. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t variabel persepsi kemudahan diperoleh nilai terhitung 5,581 sedangkan besar nilai tabel adalah 1.997 ($5,581 > 1,997$) signifikan lebih kecil dari 0.05 ($0.000 < 0.05$) dan nilai koefisien sebesar 0,234 yang memiliki arah positif yang menunjukkan bahwa semakin tinggi kemudahan maka minat nasabah menggunakan *E-Pay* BRI juga akan meningkat.¹⁰ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis ialah penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif sedangkan penelitian penulis menggunakan pendekatan kualitatif dan objek penelitian ini difokuskan pada masyarakat umum sedangkan penelitian penulis difokuskan hanya kepada mahasiswa.

5. Jurnal Internasional yang diteliti oleh Elanna Heidi Christanti, Dwi Wulandari, Bagus Shandy Narmaditya, and Sugeng Hadi Utomo dengan judul "*Factors Influencing Customers In Using Islamic Banking Service*"

¹⁰ Salekha Yaumil Sarah, *Pengaruh Kemanfaatan Dan Kemudahan Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan E-Pay Bri (Studi Kasus Pada Bank Bri Cabang Slamet Riyadi)*, 2017, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pelanggan dalam menggunakan layanan perbankan syariah. Penelitian ini menggunakan metode campuran. Metode kuantitatif digunakan untuk menguji kualitas layanan, keunggulan, dan ketersediaan ATM. Sedangkan metode kualitatif digunakan untuk menguji agama. Variabel independen dalam penelitian ini adalah kualitas layanan, keunggulan, ketersediaan ATM, dan agama, sedangkan variabel dependen adalah layanan perbankan syariah. Data diambil langsung dari enam puluh responden menggunakan teknik *purposive sampling*, dan menggunakan wawancara mendalam pelanggan BRI Syariah dan BNI Syariah di Klojen, Malang. Data kuantitatif diolah dan dianalisis dengan regresi berganda, sedangkan data kualitatif dianalisis dengan menggunakan teknik triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas dan keunggulan layanan mempengaruhi penggunaan layanan perbankan syariah. Ketersediaan ATM dan keagamaan tidak mempengaruhi penggunaan layanan perbankan syariah.¹¹ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu pada penelitian ini menggunakan dua jenis penelitian sekaligus yaitu pendekatan kuantitatif dan kualitatif sedangkan penelitian penulis hanya menggunakan pendekatan kualitatif

¹¹ Elanna Heidi Christanti, Dwi Wulandari, Bagus Shandy Narmaditya, and Sugeng Hadi Utomo, *Factors Influencing Customers In Using Islamic Banking Service*, 2017, *Faculty of Economics, Universitas Negeri Malang-Indonesia*.

G. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif. Peneliti melakukan observasi lapangan guna mendapatkan jawaban dari responden dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif. Seperti yang dikemukakan oleh Mardalis penelitian deskriptif adalah upaya mendeskripsikan, mencatat, menganalisis, dan menginterpretasikan kondisi-kondisi yang saat ini terjadi.¹²

Sukmadinata menyatakan: penelitian kualitatif adalah suatu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisa fenomena, peristiwa, aktivitas social, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individu maupun kelompok.¹³ Menurut Danim penelitian kualitatif adalah data yang terkumpul berbentuk kata-kata, gambar bukan angka-angka.¹⁴

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian akan dilakukan di Lingkungan Istitut Agama Islam Negeri Bengkulu dan Bank Muamalat Indonesia kantor cabang kota Bengkulu. Untuk waktu pelaksanaan penelitian yaitu dari bulan Mei sampai bulan Agustus 2019.

3. Subjek/ Informan Penelitian

¹²Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1998), h.54

¹³Nana S.S, *Metodelogi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010), h. 60

¹⁴ Sudarman D, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: Cv. Pustaka Setia, 2002), h. 51

Penulis menggunakan teknik *Purposive sampling* dalam menentukan *sample* pada penelitian ini, pengambilan *sample* dengan teknik ini dilakukan dengan cara menetapkan ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian.¹⁵ Sehingga penulis menjadikan 29 orang mahasiswa program studi Perbankan Syariah angkatan tahun 2015 yang sudah menjadi nasabah Bank Muamalat Indonesia dan 1 orang karyawan Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu sebagai informan penelitian.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Adapun sumber data yang digunakan peneliti meliputi:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung memberikan data kepada peneliti, melalui wawancara. Wawancara pada penelitian ini dilakukan kepada Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu yang menjadi nasabah Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diambil melalui dokumen, buku, jurnal, dan sumber yang tertulis lainnya.

Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan meliputi:

a. Observasi

¹⁵ Djam'an Satorii dan Aan Komariah. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 48

Observasi adalah penelitian atau pengamatan secara langsung kelengkapan untuk mendapatkan informasi dan mengetahui permasalahan yang diteliti. Observasi menurut kenyataan yang terjadi di lapangan dapat diartikan dengan kata yang cermat dan tepat apa yang diamati, mencatatnya dan kemudian mengelolanya dan diteliti sesuai dengan cara ilmiah. Dalam hal ini peneliti akan melakukan penelitian dengan cara mengumpulkan data terhadap aktivitas yang dilakukan untuk mendapatkan data tertulis yang dianggap relevan.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau tanya jawab. Wawancara dalam penelitian kualitatif sifatnya mendalam karena ingin mengeksplorasi informasi secara *holistic* dan jelas dari *informan*.¹⁶ Wawancara terstruktur dilakukan dengan Mahasiswa IAIN Bengkulu Program Studi Perbankan Syariah angkatan tahun 2015 dan mengumpulkan data dengan mengadakan tatap muka secara langsung. Wawancara dilakukan dengan memakai suatu pedoman wawancara yang berisi daftar pertanyaan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

c. Dokumentasi

Studi dokumen adalah metode pengumpulan data yang tidak ditujukan langsung kepada subjek penelitian. Studi dokumen adalah

¹⁶ Djam'an Satorii dan Aan Komariah. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 130

jenis pengumpul data yang meneliti berbagai macam dokumen yang berguna untuk bahan analisis

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, mengikuti konsep yang diberikan Miles dan Hiberman mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga dikatakan sudah jenuh, aktivitas dalam analisis data, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.¹⁷ Proses ini berlangsung secara terus-menerus selama penelitian berlangsung.

Langkah-langkah analisis data dalam penelitian ini melalui beberapa tahap yaitu :

a. Pengumpulan Data

Pada tahap ini terlebih dahulu peneliti akan melakukan pengumpulan data yang didapat dari observasi, wawancara dan dokumentasi yang ada sebelumnya. Tahapan ini sangat penting untuk bisa ke tahapan berikutnya sebagai modal data yang digunakan.

b. Reduksi Data

Setelah data terkumpul selanjutnya peneliti akan membuat reduki data dengan merangkum dan memilih data yang relavan dan bermakna, memilih hal-hal pokok, memfokuskan data yang mengarah untuk

¹⁷Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Alfabeta, 2013), h. 146

memecahkan masalah yang ada. Kemudian peneliti akan menyederhanakan dan menyusun data secara sistematis dan menjabarkan hal-hal penting tentang hasil temuan yang didapat. Pada reduksi data ini peneliti hanya akan mereduksi data-data yang berkenaan dengan permasalahan penelitian, dan membuang data-data yang tidak berkaitan dengan penelitian. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan dapat mempermudah peneliti dalam menarik kesimpulan.

c. Penyajian Data

Penyajian data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Dalam penelitian ini penyajian data yang peneliti gunakan adalah teks naratif.

d. Penarikan Kesimpulan

Setelah melalui tahapan-tahapan diatas, maka selanjutnya peneliti akan menarik kesimpulan sesuai dengan data dan informasi yang didapat selama dalam proses penelitian, mulai dari awal penelitian hingga akhir penelitian. Hal ini dilakukan agar kesimpulan yang diambil benar-benar bisa dipertanggungjawabkan sesuai dengan bukti-bukti yang valid konsisten sesuai dari hasil penelitian lapangan.

H. Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan. Bab ini berisikan latar belakang masalah yang menjadikan alasan penelitian ini dilakukan. Setelah itu ditetapkan rumusan masalah sebagai pedoman dan fokus penelitian, tujuan penelitian untuk menjelaskan tujuan dari melakukan penelitian ini, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu untuk menghindari plagiat, atau duplikasi terhadap penelitian serupa yang dilakukan, kemudian metode penelitian yang berisikan jenis dan pendekatan penelitian, waktu dan lokasi penelitian, subjek/informan penelitian, sumber dan teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan terakhir sistematika penulisan.

BAB II Kajian Teori. Bab ini mengurai kajian yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung dan relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti dan juga informasi dan referensi.

BAB III Gambaran Umum Objek Penelitian. Tahap ini berisikan tentang profil Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Visi Misi Nilai-Nilai Dasar dan Keyakinan Dasar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program studi Perbankan Syariah, Visi Misi Perbankan Syariah Tujuan dan sasaran Program Studi Perbankan Syariah, sejarah Bank Muamalat, Profil lembaga Bank Muamalat cabang Bengkulu, Program kerja Bank Muamalat cabang Bengkulu, Produk-produk Bank Muamalat cabang Bengkulu dan Struktur organisasi Bank Muamalat cabang Bengkulu.

BAB IV Hasil Penelitian. Tahap selanjutnya yaitu hasil penelitian dan pembahasan, bab ini merupakan persoalan yang diangkat dalam skripsi ini,

mengenai Peran Finansial Teknologi Dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan Terhadap Nasabah Pada Bank Muamalat Cabang Kota Bengkulu.

BAB V Penutup. Bab ini berisikan mengenai kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Minat

1. Pengertian Minat

Minat ialah keinginan untuk memperhatikan atau melakukan sesuatu.¹⁸ Minat berhubungan dengan aspek kognatif, afektif, dan motorik dan merupakan sumber motivasi untuk melakukan apa yang diinginkan. Minat berhubungan dengan sesuatu yang menguntungkan dan dapat menimbulkan kepuasan bagi dirinya. Kesenangan merupakan minat yang sifatnya sementara adapun minat bersifat tetap (*persistent*) dan ada unsur memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan.¹⁹

Minat berkaitan dengan perasaan suka atau senang dari seseorang terhadap sesuatu objek. Hal ini seperti dikemukakan oleh Slameto minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.²⁰

Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat. Minat sebagai aspek kejiwaannya bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan

¹⁸ J.S Badudu dan Sutan Muhammad Zain, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, cet. II, (Jakarta, Pustaka Sinar Harapan, 1996), h. 899

¹⁹ Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, (Jakarta, Kencana, 2015), h. 63

²⁰ Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2010). h. 180

nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi barang ataupun jasa. Menurut Komarudin Minat Nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan yang umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.²¹

Indikator yang dijadikan acuan terbentuknya minat nasabah, yaitu sebagai berikut:

- a. Kognisi (pengenalan) adalah kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu yang melalui indra dan yang melalui akal.
- b. Emosi (perasaan) adalah kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya. Emosi dapat diartikan perasaan yang muncul akibat rangsangan dari luar maupun dari dalam.
- c. Konasi (kemauan) merupakan salah satu fungsi hidup kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas psikis yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan pelaksanaan suatu tujuan. Tujuan adalah titik akhir dari gerakan menuju satu arah.²²

²¹ Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta:Grafindo, 1994), h. 94

²² Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*, (jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), h 113

Dari pengertian di atas peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa minat adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi kenginginanya.

2. Macam-Macam Minat

Minat di bagi menjadi bermacam-macam di antaranya yaitu:

- a. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh, misalnya kebutuhan akanmakanan. Sedangkan minat kultural adalah minat yang timbul karena proses belajar.
- b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.
- c. Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat di bedakan menjadi empat yaitu: *expressed interest, manifest interest, tested interest, dan inventoried interest*.²³

3. Faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Minat

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat, yaitu:

- a. Perbedaan pekerjaan artinya dengan adanya perbedaan pekerjaan seseorang dapat memperkirakan minat terhadap tingkat pekerjaan yang

²³ Poerwadaminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2006), h. 769

ingin dicapainya, aktivitas yang dilakukan, penggunaan waktu senggangnya, dan lain-lain.

- b. Perbedaan sosial ekonomi artinya seseorang mempunyai sosial ekonomi tinggi akan lebih mudah mencapai apa yang diinginkannya daripada yang mempunyai sosial ekonomi rendah.
 - c. Perbedaan hobi/kegemaran artinya bagaimana seseorang menggunakan waktu senggangnya.
 - d. Perbedaan jenis kelamin artinya minat wanita dengan pria akan berbeda, misalnya pada pola berbelanja.
 - e. Perbedaan usia, artinya setiap usia memiliki minat yang berbeda terhadap suatu barang atau aktivitas lainnya.²⁴
4. Faktor yang mempengaruhi kurangnya Minat
- a. Faktor internal

Faktor internal yaitu faktor yang datangnya dari dalam diri seseorang. Faktor ini meliputi faktor jasmani yaitu faktor yang secara langsung berhubungan dengan diri sendiri, faktor psikologi yaitu faktor yang berhubungan dengan kejiwaan terhadap didalamnya dan faktor inteligensi adalah kecakapan untuk menghadapi dan menyesuaikan, mengetahui, relasi dan mempelajarinya lebih cepat.²⁵

b. Faktor eksternal

²⁴ Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 205

²⁵ Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2015), h. 54

Faktor eksternal yaitu faktor yang datang dari luar. Faktor ini meliputi lingkungan keluarga, lingkungan sekolah, lingkungan tempat tinggal dan lingkungan pergaulan.²⁶

B. Layanan

1. Pengertian

Menurut pandangan kita layanan adalah suatu tindakan sukarela dari satu pihak ke pihak lain dengan tujuan hanya sekedar membantu. atau adanya permintaan kepada pihak lain untuk memenuhi kebutuhannya secara sukarela. Pelayanan adalah aspek yang tidak bisa disepelekan dalam persaingan bisnis manapun. Karena dengan pelayanan konsumen akan menilai kemudian menimbang apakah selanjutnya dia akan loyal kepada pemberi layanan tersebut. Hingga tak jarang para pebisnis memaksimalkan layanannya untuk menarik konsumen sebesar-besarnya. Maka dari itu, bila ingin menarik konsumen dengan sebanyak-banyaknya harus mengetahui arti dari layanan itu sendiri. Pengertian layanan atau pelayanan secara umum, menurut Purwadarminta adalah menyediakan segala apa yang dibutuhkan orang lain.²⁷

Ada beberapa ciri pelayanan yang baik yang dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan :

²⁶ Wiji Nurastuti, *Teknologi Perbankan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), h. 173

²⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2016), h. 157

- a. Memiliki karyawan yang profesional khususnya yang berhadapan langsung dengan pelanggan
 - b. Tersedianya sarana dan prasarana yang baik yang dapat menunjang kelancaran produk ke pelanggan secara cepat dan tepat
 - c. Tersedianya ragam produk yang diinginkan. Dalam artian konsumen sekali berhenti dapat membeli beragam produk dengan kualitas produk dan pelayanan yang mereka inginkan
 - d. Bertanggung jawab kepada setiap pelanggan dari awal hingga selesai
 - e. Mampu melayani secara cepat dan tepat, tentunya jika dibandingkan dengan pihak pesaing.
 - f. Mampu berkomunikasi dengan jelas, menyenangkan dan mampu menangkap keinginan dan kebutuhan pelanggan.
 - g. Memberikan jaminan kerahasiaan setiap transaksi, terutama dalam hal keuangan.
 - h. Memiliki pengetahuan dan kemampuan yang baik tentang produk yang dijual dan pengetahuan umum lainnya
 - i. Mampu memberikan kepercayaan kepada pelanggan, sehingga pelanggan merasa yakin dengan apa yang telah dilakukan perusahaan.
2. Indikator Layanan

Kualitas memiliki hubungan yang sangat erat dengan kepuasan pelanggan, yaitu kualitas memberikan suatu dorongan khusus bagi para pelanggan untuk menjalin hubungan kerja atau partner yang saling menguntungkan dalam jangka panjang dengan perusahaan. Dalam jangka

panjang ikatan seperti ini memungkinkan perusahaan untuk memahami dengan seksama harapan pelanggan serta kebutuhan mereka. Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, yang pada gilirannya kepuasan pelanggan dapat menciptakan kerjasama yang baik antara pelanggan dengan perusahaan yang memberikan kualitas memuaskan.

Berdasarkan uraian di atas dalam hal kualitas, pelayanan minimal memiliki lima indikator yaitu : Tangible, Reliability, Responsiveness, Assurance, dan Emphaty. Uraianya sebagai berikut :

- a. Tangible (Bukti fisik) yakni adanya penampakan berupa fasilitas-fasilitas penunjang, petugas ataupun sarana komunikasi yang menyertai produk tersebut
- b. Reliability (Keandalan) yakni kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera, akurat dan memuaskan.
- c. Responsiveness (Daya Tanggap) yakni keinginan para staf dan karyawan untuk membantu para konsumen dan memberikan pelayanan yang tanggap.
- d. Assurance (Jaminan) mencakup pengetahuan, kemampuan, kesopanan, dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki para staf, bebas dari bahaya, resiko atau keragu-raguan.

- e. Emphaty (Empati) yakni meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik, perhatian pribadi dan memahami kebutuhan para konsumen.²⁸

C. *Financial Tecnology(FinTech)*

Berbagai metode yang telah dikembangkan untuk melakukan pembayaran di internet adalah versi elektronik dari sistem pembayaran tradisional yang digunakan sehari-hari.²⁹ Dimasa sekarang kemudahan dalam transaksi menjadi daya tarik sendiri bagi pengguna layanan untuk mempermudah dalam suatu urusan/persoalan. Banyak lembaga-lembaga keuangan saat ini mencoba untuk bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan *Financial Technology* atau yang biasa di singkat *FinTech* yang bertujuan untuk menarik minat calon nasabah.

1. Pengertian *FinTech*

Istilah *FinTech* berasal dari *Financial Technology* atau teknologi finansial. Menurut *The National Digital Research Centre (NFRC)*, di Dublin, Irlandia, mendefinisikan *FinTech* sebagai “*Innovation Infinancial Services*” atau “inovasi dalam layanan keuangan *FinTech*” yang merupakan suatu inovasi pada sektor finansial yang mendapat sentuhan teknologi modern. Transaksi keuangan melalui *fintech* ini meliputi pembayaran, investasi, peminjaman uang, transfer, rencana keuangan dan

²⁸ Fandy Tjiptono, *Strategi...*, h. 158

pembandingan produk keuangan. Saat ini terdapat 142 perusahaan yang bergerak dibidang *FinTech* yang teridentifikasi.

Industri *Financial Teknologi (FinTech)* merupakan salah satu metode layanan jasa keuangan yang mulai populer di era *digital* sekarang ini. Dan pembayaran digital menjadi salah satu sektor dalam industri *FinTech* yang paling berkembang di Indonesia. Sektor inilah yang kemudian paling diharapkan oleh pemerintah dan masyarakat untuk mendorong peningkatan jumlah masyarakat yang memiliki akses kepada layanan keuangan.³⁰

2. Peran *FinTech*

FinTech dengan layanan keuangan seperti *crowdfunding*, *mobile payments*, dan jasa transfer uang menyebabkan revolusi dalam bisnis *startup*. Dengan *crowdfunding*, bisa memperoleh dana dari seluruh dunia dengan mudah, bahkan dari orang yang belum pernah ditemui sekalipun *FinTech* juga memungkinkan transfer uang secara *global* atau internasional. Jasa pembayaran seperti *PayPal* otomatis mengubah kurs mata uang, sehingga yang berada di Amerika bisa membeli barang dari Indonesia dengan mudahnya, *FinTech* juga memiliki peran penting dalam mengubah perilaku dan ekspektasi konsumen diantaranya :

- a. Dapat mengakses data dan informasi kapan saja dan dimana saja

³⁰ Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, Bella Gita Novalia, *Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif pada Umkm di Indonesia*, dikutip dari <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/Mas/article/download/1618/1306>, pada hari Senin, tanggal 24 Juni 2019, Pukul 20.20 WIB

- b. Menyamaratakan bisnis besar dan kecil sehingga cenderung untuk memiliki ekspektasi tinggi meski terhadap bisnis kecil yang baru dibangun.

Secara *global*, industri *FinTech* terus berkembang dengan pesat. Terbukti dari bermunculannya perusahaan *startup* di bidang ini serta besarnya investasi *global* di dalamnya. Khususnya di Indonesia, bisnis ini berkembang sangat pesat hingga menarik perhatian seluruh pebisnis di Indonesia.

3. Perkembangan *FinTech*

FinTech secara *global* menunjukkan secara pesat *FinTech* berkembang di berbagai sektor, mulai dari *startup* pembayaran, peminjaman (*lending*), perencanaan keuangan (*personal finance*), investasi ritel, pembiayaan (*crowdfunding*), remitansi, riset keuangan, dan lain-lain. Pelaku *FinTech* Indonesia masih dominan berbisnis *payment* (43%), pinjaman (17%), dan sisanya berbentuk agregator, *crowdfunding* dan lain-lain.

4. Manfaat *FinTech*

Keberadaan *FinTech* memberikan pengaruh terhadap gaya hidup masyarakat ekonomi Indonesia. Perpaduan efektivitas dan teknologi memiliki dampak positif bagi masyarakat pada umumnya. *FinTech* membantu pertumbuhan di bidang *startup* teknologi yang sedang menjamur di tanah air. Hal ini tentu saja akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan perluasan lapangan kerja. Pertumbuhan ekonomi tersebut

akan mendatangkan manfaat lainnya yaitu meningkatkan taraf hidup masyarakat dan ekonomi secara makro, dimana daya jelajah yang ditawarkan oleh inovasi *FinTech* akan meningkatkan penjualan *E-Commerce*.³¹

5. Tipe-tipe *FinTech*

Terdapat tiga tipe finansial teknologi yaitu:

- a. Sistem pembayaran melalui pihak ketiga (*Third-Party Payment System*). Contoh sistem pembayaran melalui pihak ketiga yaitu *Cross-Border EC*, *Online to Offline (O2O)*, sistem pembayaran *mobile*, dan *platform* pembayaran yang menyediakan jasa seperti pembayaran bank dan transfer.
- b. *Peer-to-Peer (P2P) Lending* merupakan *platform* yang mempertemukan pemberi pinjaman dan peminjam melalui internet. *Peer-to-Peer Lending* menyediakan mekanisme kredit dan manajemen resiko. *Platform* ini membantu pemberi pinjaman dan peminjam memenuhi kebutuhan masing-masing dan menghasilkan penggunaan uang secara efisien.
- c. *Crowdfunding* merupakan tipe *FinTech* dimana sebuah konsep atau produk seperti desain, program, konten dan karya kreatif dipublikasikan secara umum dan bagi masyarakat yang tertarik dan ingin mendukung konsep atau produk tersebut dapat memberikan dukungan secara finansial. *Crowdfunding* dapat digunakan untuk

³¹ Prima, *Manfaat FinTeh*, diakses dari <https://www.jaringanprima.co.id/id/manfaatfintech> diakses pada hari Kamis, Tanggal 07 Februari 2019, Pukul 21.03WIB

mengurangi kebutuhan finansial kewirausahaan dan memprediksi permintaan pasar.

6. Kelebihan dan Kekurangan *FinTech*

a. Kelebihan *FinTech*

- 1) Melayani masyarakat Indonesia yang belum dapat dilayani oleh industri keuangan tradisional dikarenakan ketatnya peraturan perbankan dan adanya keterbatasan industri perbankan tradisional dalam melayani masyarakat di daerah tertentu.
- 2) Menjadi alternatif pendanaan selain jasa industri keuangan tradisional dimana masyarakat memerlukan alternatif pembiayaan yang lebih demokratis dan transparan.

b. Kekurangan *FinTech*

- 1) *FinTech* merupakan pihak yang tidak memiliki lisensi untuk memindahkan dana dan kurang mapan dalam menjalankan usahanya dengan modal yang besar, jika dibandingkan dengan bank.
- 2) Ada sebagian perusahaan *FinTech* belum memiliki kantor fisik, dan kurangnya pengalaman dalam menjalankan prosedur terkait sistem keamanan dan integritas produknya.³²

³² Binus Higher Education, diakses dari <https://library.binus.ac.id> Pada hari Senin, Tanggal 10 Juni 2019, Pukul 14.19WIB

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) merupakan salah satu Fakultas di IAIN Bengkulu Berdasarkan Praturan Menteri Agama Republik Indonesia (PMA RI) Nomor 30 Tahun 2015. IAIN Bengkulu meresmikan Fakultas baru dengan jurusan ekonomi Islam Akreditasi B pada Sabtu, 16 Januari 2015. Fakultas tersebut diberi nama Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam Iain Bengkulu, yang diresmikan secara langsung oleh Direktorat Jendral Pendidikan Islam Kementerian Agama RI Prof. Kamaruddin Amin, dan didampingi Rektor IAIN Bengkulu Prof. Dr. H. Sirajudin, M. MAg, MA. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada saat diresmikan sudah memiliki 24 Ruang baru dan 13 ruang lama. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam juga sudah mendapat Akreditasi B dari Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi (BAN-PT).³³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) merupakan salah satu fakultas di IAIN Bengkulu berdasarkan Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia (PMA RI) Nomor 30 Tahun 2015. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) memiliki 4 program studi yaitu :

1. Prodi Ekonomi Syariah
2. Prodi Perbankan Syariah
3. Prodi Manajemen Zakat dan Wakaf

³³ Mery Lestari, *Analisis Keputusan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu dalam Menggunakan KrimPemutih Tanpa Label Halal*, (Skripsi: IAIN Bengkulu, 2016), h. 50-51

4. Prodi Manajemen Haji dan Umrah

Perkembangan lembaga keuangan syariah baik perbankan maupun non perbankan yang begitu pesat mendorong IAIN Bengkulu untuk mendirikan fakultas tersendiri yang khusus menyelenggarakan pendidikan ekonomi dan bisnis Islam. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu telah melahirkan alumni-alumni yang berkompeten. Alumni Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu akan menjadi lembaga pendidikan ekonomi Islam yang selalu akan dikembangkan dengan sains dan kewirausahaan agar terciptanya ekonomi masyarakat yang baik dan bersih.³⁴

1. Visi, Misi dan Tujuan

a. Visi

Unggul dalam kajian dan pengembangan Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam yang memadukan sains dan berjiwa kewirausahaan di Asia Tenggara tahun 2037.

b. Misi

- a) Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran yang efektif, dinamis, dan profesional dalam ekonomi dan bisnis Islam.
- b) Melaksanakan penelitian dalam bidang ekonomi dan bisnis Islam
- c) Melaksanakan pengabdian masyarakat di bidang ekonomi dan bisnis Islam yang berbasis pada pemberdayaan

³⁴Web Resmi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), dikutip dari http://febis.iainbengkulu.ac.id/?page_id=8, Pada hari Rabu, Tanggal 10 Juli 2019, Pukul 22.12 WIB

- d) Menjalin kerjasama secara produktif dengan lembaga keuangan, pemerintah, dan swasta di tingkat lokal, nasional, dan internasional.

c. Tujuan

- a) Menghasilkan lulusan yang berkualitas secara akademis dan moral serta berorientasi global dalam bidang ekonomi dan manajemen Syariah.
- b) Menyelenggarakan pendidikan berlandaskan prinsip-prinsip tata kelola organisasi yang baik dan sehat;
- c) Meningkatkan kuantitas dan kualitas dosen untuk menghadapi p-ersaingan global
- d) Meningkatkan kualitas penelitian dalam bidang ekonomi dan manajemen Syariah yang diorientasikan pada keunggulan global
- e) Meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam bidang ekonomi dan manajemen Syariah;
- f) Memperluas kerja sama strategis dengan pemerintah, dunia industri, dan lembaga-lembaga pendidikan.³⁵

³⁵ Web Resmi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), dikutip dari http://febis.iainbengkulu.ac.id/?page_id=10 Pada hari Rabu, Tanggal 10 Juli 2019, Pukul 22.30 WIB

2. Nilai-Nilai Dasar

Tabel 3.1
 Nilai-Nilai Dasar
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Nilai-Nilai Dasar	
Cerdas	Disiplin
Ikhlas	Berdaya Saing
Berakhlak Mulia	Mandiri
Jujur Dan Bertanggung Jawab	Kerjasama (Team Work)

Sumber : http://febis.iainbengkulu.ac.id/?page_id=723

3. Keyakinan Dasar dan Motto

a. Keyakinan Dasar

- 1) *Inna ma'al usri yusro* (sesungguhnya bersama kesulitan pasti ada kemudahan)
- 2) *Man jadda wajadda* (siapa yang bersungguh-sungguh maka dia akan mendapatkannya)

b. Motto

“EKSIS” (*Edukatif, Kreatif, Sportif, Islami dan Santun*)³⁶

B. Program Studi Perbankan Syariah

³⁶ Nurfitriyani, *Analisis Pemahaman Mahasiswa FEBI Institut Agama Islam Negeri Bengkulu Terhadap Pembiayaan IMBT Di Perbankan Syariah*, Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2018, H.36

1. Visi dan Misi

a. Misi

“Unggul dalam memadukan ilmu Perbankan Syariah, Sains dan Kewirausahaan pada tahun 2027 di Indonesia bagian Barat.”

b. Visi

- 1) Melaksanakan pendidikan dan pengajaran yang efektif dinamis dan profesional dalam bidang Perbankan Syariah, Sains dan Kewirausahaan
- 2) Melaksanakan penelitian dalam bidang Perbankan Syariah, Sains dan Kewirausahaan
- 3) Melaksanakan pengabdian masyarakat dalam bidang Perbankan Syariah, Sains dan Kewirausahaan
- 4) Menjalin kerjasama secara produktif dengan lembaga keuangan syariah .ditingkat Lokal, Nasional dan Internasional³⁷

2. Tujuan dan Sasaran

a. Tujuan

- 1) Menghasilkan sarjana dalam bidang ekonomi syariah yang memiliki kemampuan akademik dan profesional
- 2) Menghasilkan sarjana dalam bidang ekonomi syariah yang beriman, berakhlak mulia, memiliki kecakapan social dan manajerial serta berjiwa wirausaha (Entrepreneurship)

³⁷ Sinta Wulandari, *Tingkat Pemahaman Mahasiswa Perbankan Syariah FEBI Institut Agama Islam Negeri Bengkulu Terhadap Akad Mudharaba Mutlaqa Dan Mudharabah Muqayyadah*, Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2018, h. 36

- 3) Menjadikan program studi Perbankan Syariah sebagai kajian dan penelitian Ekonomi Syariah
- 4) Mewujudkan masyarakat yang berorientasi kepada sistem Ekonomi Syariah dan berjiwa Entrepreneur

b. Sasaran

- 1) Meningkatkan kualitas dan kuantitas input Dosen, Tenaga Pendidikan dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu
- 2) Meningkatkan kompetensi Dosen dan Mahasiswa terhadap Hukum dan Ekonomi Syariah
- 3) Meningkatkan kualitas dan kuantitas lulusan Mahasiswa
- 4) Meningkatkan kualitas kinerja Dosen dan tenaga kependidikan
- 5) Meningkatkan penguasa IPTEK dan seni yang bernafaskan Islam bagi Mahasiswa, bagi Dosen dan Tenaga Kependidikan
- 6) Meningkatkan penguasaan bahasa asing bagi Mahasiswa, Dosen dan Tenaga Kependidikan³⁸

3. Jumlah Mahasiswa Aktif Perbankan Syariah

³⁸Sinta Wulandari, *Tingkat Pemahaman Mahasiswa Perbankan Syariah FEBI Institut Agama Islam Negeri Bengkulu Terhadap Akad Mudharaba Mutlaqa Dan Mudharabah Muqayyadah*, Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2018, h. 44

Tabel 3.2
Rincian Jumlah Mahasiswa Aktif Perbankan Syariah
Tahun 2019

No	Tahun Angkatan	Mahasiswa
1	2015	233
2	2016	189
3	2017	188
4	2018	253
Jumlah		863

Sumber : Data Akademik Rektorat IAIN Bengkulu, Januari 2019

C. Bank Muamalat Indonesia Cabang Kota Bengkulu

1. Sejarah

Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *multifinance* syariah (*Al-Ijarah Indonesia Finance*) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk Bank yaitu *Shar-e* yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk *Shar-e Gold* Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor

Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi *chip* pertama di Indonesia serta layanan *e-channel* seperti *internet banking*, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*. Seluruh produk-produk tersebut menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama

dan ATM Prima, serta lebih dari 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia *Electronic Payment* (MEPS).

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan *rebranding* pada logo Bank untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap *image* sebagai Bank syariah Islami, *Modern* dan *Profesional*. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu Al-Ijarah Indonesia *Finance* (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infakdan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia bermetamorfosa untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju.³⁹ Bank Muamalat berkembang pesat hingga di penjuru Indonesia termasuk di provinsi Bengkulu ini. PT. Bank Muamalat KC. Bengkulu yang beralamat di jalan S. Parman NO. 62 C-D Kelurahan Padang Jati, berdiri pada tanggal 18 September 2003. Bank Muamalat KC Bengkulu sekarang di bawah pimpinan Bapak Muhammad Helmi, saat ini karyawan Bank Muamalat KC Bengkulu berjumlah 33 karyawan. Dalam menjalankan

³⁹ Website resmi Bank Muamalat, *Profil Bank Muamalat*, diakses dari <https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat> Pada hari sabtu, Tanggal 13 Juli 2019, Pukul 12.29 WIB

aktifitasnya, Bank Muamalat KC Bengkulu terus melakukan inovasi dan pelayanan prima kepada konsumen serta profesional.

2. Program Kerja Bank Muamalat KC Bengkulu

Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat KC Bengkulu kemudian menggelar program kerja dengan penekanan:⁴⁰

- a. Restrukturisasi asset pegawai dan program efisiensi
- b. Tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham
- c. Tidak melakukan PHK satupun terhadap Sumber Daya Insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya tidak memotong hak pegawai Muamalat sedikitpun
- d. Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri pegawai Muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan Direksi baru
- e. Peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja Muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua
- f. Pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha.

3. Produk-produk Bank Muamalat KC Bengkulu

a. Tabungan

1) Tabungan iB Muamalat Haji dan Umrah

⁴⁰ Website resmi Bank Muamalat, *Profil Bank Muamalat*, diakses dari <https://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat> Pada hari sabtu, Tanggal 13 Juli 2019, Pukul 12.50 WIB

Sebagai Bank Umum Syariah pertama di Indonesia, sejak tahun 1999 Bank Muamalat selalu mendapat kepercayaan dari Kementerian Agama menjadi salah satu BPS-BPIH (Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggara Ibadah Haji). Karenanya, profesionalitas Bank Muamalat dalam mengantarkan nasabah-nasabahnya untuk bisa berangkat beribadah Haji dan Umrah tak diragukan lagi.

2) Tabungan iB Muamalat

Kartu reguler untuk keluasaan transaksi di ATM di dalam Negeri dan di Malaysia melalui jaringan ATM Bank Muamalat, ATM Prima, ATM Bersma, MEPS (Malaysia) serta transaksi pembayaran belanja di jaringan Prima Debit. Kartu *Gold* untuk kelulusan transaksi di seluruh dunia melalui jaringan ATM Bank Muamalat, ATM Prima, ATM Bersama, MEPS dan ATM Plus/visa serta pembayaran belanja di jaringan Visa.

3) TabunganKu

TabunganKu adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan.

4) Tabungan iB Muamalat Rencana

Solusi perencanaan keuangan syariah, mewujudkan keinginan untuk melanjutkan pendidikan, melangsungkan pernikahan, beribadah Haji/berwisata, membayar uang muka rumah, membeli kendaraan,

berkurban, memperpanjang STNK/pajak kendaraan, mempersiapkan pensiun atau hari tua.⁴¹

b. Giro iB Muamalat Prima

Produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah *Non*-perorangan yang didukung oleh fasilitas *Cash Management*. Dalam merencanakan pengambilan tabungan, nasabah harus mengetahui apa saja fasilitas yang tersedia berikut ini:

- 1) Syarat pembukaannya sungguh mudah
 - a) Perorangan
 - (1) Mengisi formulir pembukuan rekening
 - (2) Lampirkan identitas diri
 - (3) Lampirkan identitas NPWP
 - b) Non-perorangan
 - (1) Mengisi formulir pembukuan rekening
 - (2) Lampirkan fotokopi identitas diri
 - (3) NPWP
 - (4) Akta pendirian perubahan
 - (5) Izin usaha yaitu TDP dan SIUP
 - (6) Surat kuasa penunjuk pengelola rekening
 - (7) Bukti identitas penerima dan pemberian kuasa⁴²
- 2) Kelebihan

⁴¹ Brosur Tabungan iB Muamalat Rencana

⁴² Brosur Tabungan iB Muamalat Prima

- a) Lengkap yaitu nikmati transaksi ATM diseluruh dunia
- b) Nyaman bisa melakukan transaksi dimana saja
- c) Menguntungkan yaitu menikmati nisbah maksimal

c. Kartu *Shar-E Debit Gold*

Kartu *Shar-E Debit Gold* adalah kartu debit yang digunakan untuk melakukan transaksi di ATM dan di toko/merchant dalam dan luar negeri. Di dalam negeri kartu *Shar-E Debit Gold* dapat digunakan untuk melakukan berbagai transaksi di ATM Bank Muamalat dan ATM Bersama, di luar Negeri Kartu *Shar-E Debit Gold* dapat digunakan untuk melakukan penarikan tunai dan mengecek saldo diseluruh ATM Bank yang berlogo Plus kartu *Shar-E Debit Gold* juga dapat digunakan untuk melakukan transaksi pembayaran belanja di toko atau *merchant* yang berlogo VISA, baik didalam dan luar negeri.⁴³

d. Pembiayaan

1) KPR iB Muamalat

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu anda untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (*take-over*) KPR dari bank lain dengan Dua Pilihan akad yaitu akad *murabahah* (jual-beli) dan *musyarakah*.

- a) Keuntungan:

⁴³ Brosur Shar-E Debit Bank Muamalat

- (1) Sesuai dengan prinsip syariah
 - (2) Angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian dengan akad murabahah
 - (3) Margin 9.5% untuk 2 tahun pertama, selanjutnya mengikuti ketentuan selama program masih berlaku.
 - (4) Uang muka ringan mulai dari 10%
 - (5) *Plafond* pembiayaan lebih besar
 - (6) Jangka waktu pembiayaan maksimal 15 tahun
 - (7) Berlaku untuk nasabah baru dan nasabah eksisting Bank Muamalat
 - (8) Dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama.
- b) Syarat pembukaan:
- (1) Nasabah Perorangan
 - (2) Usia minimal 21 tahun saat pengajuan pembiayaan
 - (3) Usia maksimal saat jatuh tempo pembiayaan bagi pegawai 55 tahun / belum pensiun dan 60 tahun untuk wiraswasta
 - (4) Tidak termasuk dalam (DPB) Daftar Pembiayaan Bermasalah
 - (5) Status karyawan, Karyawan tetap minimal telah bekerja 1 tahun, Karyawan kontrak minimal telah bekerja 2 tahun) Wiraswasta/Profesional.
 - (6) Pembiayaan dicover dengan asuransi jiwa.

(7) Fasilitas angsuran secara autodebet dari Tabungan Muamalat.

(8) Melengkapi persyaratan administratif pengajuan:

- (a) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- (b) Fotocopy KTP, KK, Surat Nikah (bila sudah menikah)
- (c) Fotocopy NPWP
- (d) Asli slip gaji & surat keterangan kerja (untuk pegawai/karyawan)
- (e) Fotocopy mutasi rekening buku tabungan/statement giro 3 bulan terakhir
- (f) Laporan keuangan atau laporan usaha (untuk wiraswasta)
- (g) Fotocopy sertifikat, IMB dan PBB⁴⁴

2) Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat Pensiun merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan di hari tua dengan sederet keuntungan dan memenuhi prinsip syariah yang menenangkan. Produk ini memfasilitasi pensiunan untuk kepemilikan dan renovasi rumah tinggal, pembelian kendaraan, biaya pendidikan anak, biaya pernikahan anak dan umrah. Termasuk *take over* pembiayaan pensiun dari bank lain. Dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau *ijarah multijasa*.

Keuntungan:

⁴⁴ Brosur KPR iB Muamalat

- a) Sesuai dengan prinsip syariah
- b) Angsuran tetap hingga akhir pembiayaan sesuai perjanjian
- c) Uang muka ringan
- d) Plafond pembiayaan maksimal Rp 100 Juta tanpa agunan
- e) Jangka waktu pembiayaan s.d 10 tahun
- f) Berlaku untuk nasabah baru dan nasabah eksisting Bank Muamalat
- g) Pembiayaan dicover dengan asuransi jiwa
- h) Angsuran pembiayaan dipotong langsung dari manfaat pensiun bulanan⁴⁵

Syarat pembukaan:

- a) Pensiunan atau Janda/Duda Pensiunan dari PNS/TNI/Polri /BUMN/BUMD/Swasta yang menerima manfaat pensiun bulanan
- b) Usia maksimal 70 tahun saat jatuh tempo pembiayaan
- c) BI Checking dalam 6 bulan terakhir harus lancar

Melengkapi persyaratan administratif pengajuan:

- a) Formulir permohonan pembiayaan untuk individu
- b) Fotocopy KTP, KK, Surat Nikah (bila sudah menikah)
- c) Fotocopy NPWP
- d) Asli Surat Pernyataan Suami/Istri
- e) Asli Surat Keputusan Pensiun Nasabah;
- f) Asli Slip Manfaat Pensiun;

⁴⁵ Brosur Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

- g) Asli Surat Keterangan Kematian (bagi duda/janda pensiunan yang mengajukan);
 - h) Fotocopy rekening tabungan/ giro 3 bulan terakhir
 - i) Bukti pelunasan Bank pemberi pembiayaan sebelumnya (nasabah *take over*)
 - j) Surat Tanda Bukti Jaminan Penyimpanan Surat Keputusan Pensiun (nasabah *take over*)
 - k) Fotocopy legalitas agunan seperti sertifikat tanah/rumah, BPKB mobil/motor untuk tambahan jaminan.
- 3) Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

iB Muamalat Multiguna merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan barang jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk renovasi rumah, kepemilikan sepeda motor, biaya pendidikan, biaya pernikahan dan perlengkapan rumah. Dua pilihan yaitu akad *murabahah* (jual-beli) atau *ijarah multijasa* (sewa jasa). Dapat diajukan oleh pasangan suami istri dengan sumber penghasilan untuk angsuran diakui secara bersama (*joint income*), pembiayaan *discover* dengan asuransi jiwa, fasilitas angsuran secara *auto debet* dari tabungan muamalat.⁴⁶

e. Gerai Muamalat iB

⁴⁶ Website resmi Bank Muamalat, diakses dari <https://www.bankmuamalat.co.id> Pada hari sabtu, Tanggal 13 Juli 2019, Pukul 13.17 WIB

Gerai muamalat adalah layanan atau fasilitas sistem pembayaran yang dilakukan secara tunai oleh masyarakat kepada loket atau *Payment Point* (PP)

yang bekerjasama dengan Bank Muamalat.

- 1) Keuntungan Bergabung menjadi Loket Gerai Muamalat:
 - a) Proses instalasi yang mudah
 - b) Bebas biaya pendaftaran
 - c) Fitur pembelian dan pembayaran yang beragam
 - d) Deposit Real Time Online
 - e) Tanpa ada saldo pengendapan
 - f) Minimal Deposit mulai dari Rp 10.000,-
 - g) Bagi hasil yang menguntungkan
 - h) Skema Fee yang kompetitif
 - i) Dapat menentukan sendiri biaya admin ke pelanggan
 - j) Dilengkapi aplikasi untuk monitor loket
- 2) Syarat menjadi Gerai Muamalat :
 - a. Membuka Rekening Bank Muamalat
 - b. Menyerahkan fotokopi Identitas yang masih berlaku
 - c. Berdomisili di daerah tempat tinggal
 - d. Menyerahkan Fotocopy NPWP
 - e. Menyerahkan fotocopy Surat Ijin Usaha (Wajib dilampirkan untuk Pengajuan oleh Badan Usaha)
 - f. Menyerahkan Deposit Transaksi

g. Memilih tipe Payment Point (Tipe PC/Laptop atau *Mobile Phone*)⁴⁷

3) Fitur Layanan Pembayaran / Pembelian Gerai Muamalat

Gambar 3.1

Fitur Layanan Pembayaran / Pembelian Gerai Muamalat

GAS	PGN	PDAM	PDAM Palyja
Listrik	Postpaid		PDAM Aetra
	Prepaid		PDAM Banyumas
	NonTaglis		PDAM Cilacap
Telkom	Telkom PSTN / Speedy / Indihome		PDAM Tirtanadi (Medan, Sidempuan, Tobasa)
Telco Pasca Bayar	Kartu Halo		PDAM Tirta Tamiang
TV Kabel	Nextmedia		PDAM Surabaya
	Topas TV		PDAM Banjarmasin
	Indovision		PDAM Tirta Bulian (Tebing Tinggi)
	Telkom Vision		PDAM Padang
	Yes Tv	AJ Sinarmas	
	Kereta Api	BPJS Kesehatan	
Tiketing	Air Line :	BPJS Ketenagakerjaan	
	Garuda Indonesia	Registrasi BPJS Ketenagakerjaan	
	Lion Air	Kartu As	
	Sriwijaya Air	Simpati	
	Citilink	IM3	
	Merpati	Mentari	
	SKY	XL / Axis	
	Batik Air	Tri	
	Air Asia	Smartfren	
	Wings Air		
		Asuransi	
		Pulsa	

Sumber: https://www.bankmuamalat.co.id/e-banking/gerai_muamalat

4. Struktur Organisasi Bank Muamalat KC Bengkulu

a. Pimpinan cabang (*Branch Manager*) bertugas untuk

- 1) Mengkoordinasi bagian bawahnya
- 2) Mengambil kebijakan strategis berkaitan dengan kantor cabang

⁴⁷Website resmi Bank Muamalat, *Gerai Muamalat*, diakses dari <https://www.bankmuamalat.co.id/e-banking/gerai-muamalat> diakses pada hari Sabtu, Tanggal 11 Mei 2019, Pukul 19.09WIB

- 3) Bertanggung jawab atas segala kebijakan dan kegiatan yang dilakukan oleh seluruh bagian-bagian di kantor cabang

b. *Branch Operation Manager* bertugas untuk

- 1) Bertanggungjawab terhadap operasional kantor
- 2) Mengkoordinasi *sub ordinate* dibawahnya

c. *Account Manager Financing* (AM) bertugas untuk

- 1) Bertanggung jawab terhadap *cod of financing* dalam pencapaian target penjualan produk pembiayaan
- 2) Berorientasi pada target pemasaran produk pembiayaan yang telah ditentukan
- 3) Melakukan analisa awal kelayakan pengajuan pembiayaan nasabah
- 4) Mengawal proses pembiayaan mulai dari pengajuan, analisa kelayakan pembiayaan, mengawasi dan meningkatkan nasabah dalam membayar angsuran pembiayaan.

d. *Back Office* bertugas untuk

- 1) Inptu jurnal harian
- 2) Kliring ke Bank Indonesia
- 3) Transfer dan transaksi
- 4) Membuat curving tiap akhir bulan
- 5) Rekonsiliasi rekening antar kantor (RAK)

e. *Teller* bertugas untuk

- 1) Mendukung jalannya kegiatan operasional dan melaksanakan proses dan *front office* serta melayani transaksi yang berkaitan dengan uang

tunai dan pemindahan bukuan, antara lain setoran, penarikan, transfer, dan memeriksa hasil validasinya.

- 2) Membukukan seluruh transaksi yang belum terintegrasi atau manual.
- 3) Meneliti penyebab selisi dan menyelesaikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku

f. *Customer Service* bertugas untuk

- 1) Memperkenalkan dan menawarkan produk Bank Muamalat mengenai cara, keuntungan, keunggulan dan keistimewaan serta persyaratan suatu produk.
- 2) Input nasabah dan *trac record* nya di bank Indonesia baik untuk giro maupun pembiayaan.
- 3) Memelihara *filing* sistem untuk produk yang dikeluarkan terutama untuk giro, tabungan dan deposito.
- 4) Mencetak pin kartu ATM mendistribusikannya pada nasabah.
- 5) *Handeling complain* dari nasabah

g. *Relationship Manager Funding* bertugas untuk

- 1) *Marketing Funding* sendiri bertanggungjawab pad *cod of funding* untuk pencapaian target bidang usaha *funding* atau pendanaan.
- 2) Seorang *marketing funding* harus berorientasi pada target pendanaan yang ditetapkan.
- 3) Memperkenalkan, mempromosikan, memasarkan produk perbankan dan memperluas jaringan atau relasi perbankan atau dengan dunia diluar perbankan itu sendiri untuk mencari nasabah (pihak ketiga)

yang mempunyai dana lebih agar mau untuk menyimpannya kedalam bank dalam bentuk yang ditawarkan oleh Bank itu sendiri produk Bank yang dimaksud dibagi menjadi 3 kategori yaitu dalam bentuk simpanan, tabungan, simpanan giro dan simpanan deposito.⁴⁸

⁴⁸ Website resmi Bank Muamalat, *Gerai Muamalat*, diakses dari <https://www.bankmuamalat.co.id/e-banking/gerai-muamalat> diakses pada hari Sabtu, Tanggal 11 Mei 2019, Pukul 19.47 WIB

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Informan

Keberadaan informan dalam suatu penelitian tentunya menjadi elemen yang sangat penting dalam pengumpulan data dan menjadi kunci utama dalam penulisan laporan penelitian ini. Dalam pemilihan informan ini, peneliti menggunakan teknik *Purposive Sampling* yaitu teknik penentuan *sample non random sampling* dimana peneliti menentukan pengambilan sample dengan cara menetapkan ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian. Dalam penelitian ini yang menjadi informan adalah orang-orang yang dikategorikan mengetahui tentang *FinTceh* Gerai Muamalat iB, yaitu karyawan pada Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Kota Bengkulu dan mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu yang sudah menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia. Informan penelitian ini harus memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Perempuan dan laki-laki
2. Mahasiswa aktif IAIN Bengkulu yang sudah menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia
3. Karyawan aktif Bank Muamalat Indonesia
4. Memahami Gerai Muamalat iB

Tabel 4.1
Informan Penelitian

No	Nama	Jenis Kelamin	Pekerjaan
1	Desvertika	Laki-Laki	Karyawan
2	Jasmiko Hendri	Laki-Laki	Mahasiswa
3	Melisa Fitri	Perempuan	Mahasiswa
4	Saima	Perempuan	Mahasiswa
5	Gia Olivianti	Perempuan	Mahasiswa
6	Neni Anggraini	Perempuan	Mahasiswa
7	Vina Cheftalina	Perempuan	Mahasiswa
8	Renny Agustina	Perempuan	Mahasiswa
9	Nurmalina	Perempuan	Mahasiswa
10	Fatmawati	Perempuan	Mahasiswa
11	Siti Humairah	Perempuan	Mahasiswa
12	Indah Permata Sari	Perempuan	Mahasiswa
13	Martin Satria Putra	Laki-Laki	Mahasiswa
14	Machfirah Sri Agung	Perempuan	Mahasiswa
15	Ramadhayani Putri	Perempuan	Mahasiswa
16	Gita Meilani	Perempuan	Mahasiswa
17	Tomi Eko Putra	Laki-Laki	Mahasiswa
18	Gustiana	Perempuan	Mahasiswa
19	Era Puspita Sari	Perempuan	Mahasiswa
20	Irik Aryani	Perempuan	Mahasiswa
21	Nopiyanti	Perempuan	Mahasiswa
22	Vivi Esty Maghfiroh	Perempuan	Mahasiswa

23	Renisme	Perempuan	Mahasiswa
24	Muhamad Setiawan	Perempuan	Mahasiswa
25	Liana Sandora	Perempuan	Mahasiswa
26	Ria Margareta	Perempuan	Mahasiswa
27	Winda Apriyani	Perempuan	Mahasiswa
28	Susi Marlina	Perempuan	Mahasiswa
29	Rensi Rosalia	Perempuan	Mahasiswa
30	Apendri	Perempuan	Mahasiswa

B. Hasil Penelitian

Untuk melakukan penelitian tentang Minat Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu terhadap layanan *FinTech* Gerai Muamalat iB, maka peneliti mengumpulkan data dengan melakukan wawancara langsung ke objek penelitian. Sebagai responden Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu yang menjadi Nasabah Bank Muamalat Indonesia dan Bapak Desvertika selaku *Branch Sales Support* di Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu.

Untuk lebih mengetahui produk Gerai Muamalat iB peneliti mengajukan beberapa pertanyaan kepada Bapak Desvertika dengan mengajukan pertanyaan berikut ini:

1. Apa saja keuntungan yang didapatkan dari Gerai Muamalat?

“Dengan Gerai Muamalat ini nasabah dapat melakukan transaksi pembayaran lebih menjadi praktis seperti pembayaran listrik, PDAM, tiket pesawat, asuransi, jual beli pulsa dan lain sebagainya, untuk pendaftarannya pun sangat mudah karena untuk bergabung dengan Gerai Muamalat ini tidak ada biaya pendaftarannya dan pada Gerai Muamalat ini bisa untuk dijadikan suatu usaha bagi para nasabah dengan bagi hasil yang menguntungkan”.

2. Apa saja persyaratan untuk bergabung dengan Gerai Muamalat?

“Persyaratannya cukup mudah hanya kartu identitas seperti KTP atau SIM kemudian NPWP setelah itu mengisi formulir yang telah disediakan oleh bank dan diwajibkan berdomisili di daerah tempat tinggal”.

3. Layanan apa saja yang terdapat pada Gerai Muamalat?

“Gerai Muamalat ini kami ciptakan untuk membuka peluang bisnis bagi para nasabah kami sekaligus untuk lebih mempermudah lagi dalam melakukan transaksi pembayaran, yang mana kami telah bekerja sama dengan beberapa perusahaan seperti perusahaan PDAM, PLN, Maskapai Penerbangan, PGN, Telkom, Asuransi dan yang terbaru pada Gerai Muamalat ini nasabah dapat melakukan pembayaran zakat”.

4. Bagaimana cara Bank memperkenalkan Gerai Muamalat pada Nasabah?

“Kami memperkenalkan Gerai Muamalat ini menggunakan beberapa cara diantaranya yaitu kami menampilkan produk ini pada website resmi Bank Muamalat, kemudian *Marketing* kami menawarkan produk ini pada nasabah baik itu melalui perorangan ataupun melakukan sosialisasi terkhususnya pada nasabah yang *loyal* pada Bank Muamalat Indonesia dan yang terakhir yaitu bagian *Costumer Service* kami selalu menggandeng setiap nasabah yang baru membuka tabungan untuk bergabung pada Gerai Muamalat.”

5. Bagaimana respon nasabah terhadap Gerai Muamalat?

“Respon dari para nasabah kami sejauh ini cukup positif karena Gerai Muamalat ini menjadi jawaban bagi para nasabah untuk melakukan transaksi pembayaran terkhususnya pada nasabah kami yang merupakan ibu rumah tangga”.⁴⁹

Berdasarkan hasil wawancara di atas maka dapat disimpulkan bahwa Gerai Muamalat merupakan suatu produk yang sangat menguntungkan bagi para penggunanya, Gerai Muamalat ini dapat mempermudah transaksi yang

⁴⁹ Desvertika, *Branch Sales Support*, Wawancara pada tanggal 2 Agustus 2019

dilakukan oleh para nasabah Bank Muamalat Indonesia terkhususnya pada transaksi pembayaran karena Gerai Muamalat telah bekerja sama dengan beberapa perusahaan seperti PDAM, PGN, PLN, Telkom, Asuransi dan Maskapai Penerbangan apalagi lagi Gerai Muamalat ini juga dapat dijadikan suatu bisnis dengan pembagian keuntungan yang transparan dan untuk bergabung dengan Gerai Muamalat tidak dikenakan biaya sedikitpun.

Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat. Minat sebagai aspek kejiwaannya bukan hanya mewarnai perilaku seseorang untuk melakukan aktifitas yang menyebabkan seseorang merasa tertarik kepada sesuatu. Sedangkan nasabah merupakan konsumen-konsumen sebagai penyedia dana dalam proses transaksi barang ataupun jasa. Menurut Komarudin Minat Nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan yang umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.

Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara kepada 10 orang mahasiswa perbankan syariah yang sudah menjadi nasabah di Bank Muamalat Indonesia kantor cabang Bengkulu dan karyawan Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu untuk mengetahui minat mahasiswa terhadap *FinTech* Gerai Muamalat iB dengan menyangkut pada indikator terbentuknya minat nasabah, yaitu:

1. Kognisi atau tahap pengenalan

Dalam proses memperkenalkan produk Gerai Muamalat pastinya pihak bank harus mempersiapkan suatu strategi dalam mengenalkan produk tersebut kepada nasabah dengan baik dan tersusun dengan tujuan dapat menarik minat nasabah terhadap produk Gerai Muamlat tersebut. Peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Desvertika selaku *Branche Sales Support* pada Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu mengenai cara memperkenalkan Gerai Muamalat kepada nasabah, yang mengatakan bahwa:

“Gerai Muamalat merupakan produk yang kami ciptakan tentunya untuk mempermudah transaksi pembayaran yang dilakukan nasabah kami dalam rangka meningkatkan kualitas pelayanan kami terhadap nasabah, cara kami memperkenalkan Gerai Muamalat ini yaitu dengan menampilkan produk ini pada website resmi Bank Muamalat, kemudian *Marketing* kami menawarkan produk ini pada nasabah baik itu melalui perorangan ataupun melakukan sosialisasi terkhususnya terhadap nasabah yang *loyal* pada Bank Muamalat Indonesia dan yang terakhir yaitu bagian *Costumer Service* kami selalu menggandeng setiap nasabah yang baru membuka rekening untuk bergabung pada Gerai Muamalat.”

Peneliti juga melakukan wawancara kepada mahasiswa yang masih aktif menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu mengenai kognisi atau tahap pengenalan terhadap Gerai Muamalat, yaitu: Neni Anggraini, Vina Cheftalina, Renny Agustina, Fatmah Wati dan Siti Humairah selaku mahasiswa Prodi Perbankan Syariah mereka memiliki pendapat yang sama mengungkapkan:

“Pertama kali mengetahui Gerai Muamalat yaitu dari *Customer Service* pada saat membuka rekening tabungan di Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu hanya saja pennyampain dari costumer service dianggap lebih dangkal di karenakan keterbatasan waktu berbeda

halnya pada saat mengikuti sosialisasi tentang produk Gerai Muamalat yang disampaikan oleh marketing Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu dan dari hasil sosialisasi tersebut lebih banyak lagi mengetahui tentang Gerai Muamalat yang dianggap cukup menguntungkan dalam penggunaannya”.

Hampir senada dengan pendapat di atas, Nurmalina, Jasmiko Hendri, Saima, Martin Satria Putra dan Apendri selaku mahasiswa Prodi Perbankan Syariah memiliki pendapat yang sama mengungkapkan:

“Pertama kali mengetahui Gerai Muamalat iB yaitu dari sosialisasi tentang Gerai Muamalat yang di sampaikan oleh marketing Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu”.

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam memperkenalkan Gerai Muamalat pihak bank lebih mengkhususkan kepada mereka yang sudah menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia. Pertama kali mahasiswa mengetahui produk Gerai Muamalat yaitu dari karyawan Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu, baik itu melalui penjelasan dari Costumer Service ataupun sosialisasi tentang Gerai Muamalat yang pernah diberikan oleh Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu kepada mahasiswa program studi perbankan syariah IAIN Bengkulu yang masih aktif menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu dan mahasiswa lebih memahami lebih dalam lagi tentang Gerai Muamalat setelah dilakukan sosialisasi tersebut.

2. Emosi atau perasaan

Perasaan atau tanggapan seseorang dapat menjadi gambaran minat orang tersebut terhadap suatu objek, begitupun dengan mahasiswa program

studi perbankan syariah IAIN Bengkulu yang menjadi nasabah pada Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu terhadap Gerai Muamalat. Untuk mengetahui minat mahasiswa peneliti melakukan wawancara kepada mahasiswa mengenai tanggapan terhadap Gerai Muamalat.

Jasmiko Hendri, Nopiyanti dan Gita Meilani selaku mahasiswa Prodi Perbankan Syariah mereka memiliki pendapat yang sama mengungkapkan:

“Informan berpendapat bahwa Gerai Muamalat merupakan aplikasi yang sangat bagus untuk memulai suatu usaha baik itu pemula ataupun yang sudah melakukan usaha sejak lama, karena Gerai Muamalat ini dapat memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi seperti membayar listrik, membeli pulsa, membayar asuransi, BPJS, tiket pesawat dan lain sebagainya tanpa harus mendatangi kantor terkait karena semuanya bisa dilakukan melalui aplikasi Gerai Muamalat.”

Melisa Fitri dan Rensi Rosalia selaku mahasiswa Prodi Perbankan Syariah mengungkapkan:

“Gerai Muamalat ialah produk bisnis yang cukup menjanjikan untuk dijadikan usaha sampingan dan tentunya juga cocok untuk mereka yang baru ingin mencoba untuk membuka usaha kecil-kecilan.”

Neni Anggraini, Vina Cheftalina dan Liana Sandora selaku mahasiswa Prodi Perbankan Syariah memiliki pendapat yang sama mengungkapkan:

“Gerai muamalat itu suatu produk dari BMI yang sangat membantu masyarakat dalam melakukan transaksi terkhususnya di daerah-daerah terpencil karena Gerai Muamalat ini juga bisa dijadikan suatu usaha yang cukup menjanjikan.”

Nurmalina, Fatmah Wati, Saima dan Renny Agustina selaku mahasiswa Prodi Perbankan Syariah memiliki pendapat yang sama mengungkapkan:

“Gerai Muamalat ialah suatu produk yang hampir sama dengan Mobile Banking hanya saja pada Gerai Muamalat ini kita juga mendapatkan untung dari suatu transaksi yang artinya Gerai Muamalat ini sangat cocok jika ingin dijadikan suatu usaha atau bisnis.”

Berdasarkan hasil dari wawancara dengan informan-informan diatas bahwa Gerai Muamalat ialah produk dari Bank Muamalat Indonesia yang sangat bermanfaat bagi kalangan masyarakat, Gerai Muamalat sangat cocok jika ingin dijadikan suatu bisnis atau usaha baik itu bagi yang sudah lama berwirausaha ataupun yang baru ingin memulai suatu usaha, Gerai Muamalat akan sangat efektif jika dibuka di daerah-daerah yang cukup jauh dari perkotaan karena Gerai Muamalat bisa menjadi jawaban bagi masyarakat untuk lebih memudahkan dalam transaksi seperti membayar listrik, membayar BPJS, membeli pulsa dan lain sebagainya.

3. Konasi atau keinginan

Untuk mengetahui keinginan mahasiswa program studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu penulis melakukan wawancara secara langsung kepada mahasiswa.

Gustiana, Tomi Eko Putra dan Era Puspita Sari selaku mahasiswa Prodi Perbankan Syariah memiliki pendapat yang sama mengungkapkan:

“Cukup tertarik dengan keuntungan-keuntungan yang ditawarkan pada produk Gerai Muamalat, hanya saja untuk saat ini masih fokus pada pendidikan terlebih dahulu dan belum berencana untuk membuka atau membuat suatu usaha terlebih lagi untuk bergabung pada gerai muamalat harus berdomisili pada daerah tempat tinggal saat ini sedangkan saya di sini masih ngekos, tapi jika saya sudah menyelesaikan pendidikan saya mungkin nanti bisa saya pertimbangkan lagi untuk bergabung dengan Gerai Muamalat.”

Siti Humairah, Nurmalina dan Neni Anggraini selaku mahasiswa Prodi

Perbankan Syariah memiliki pendapat yang sama mengungkapkan:

“Untuk saat ini belum memiliki minat untuk membuka Gerai Muamalat karena layanan-layanan yang ada pada Gerai muamalat itu semuanya ada pada mobile banking, selain itu persyaratannya yang mengharuskan untuk berdomisili di daerah tempat tinggal yang menyebabkan saya juga tidak bisa membuat gerai muamalat karena saat ini saya masih mengekos.”

Saima dan Vina Cheftalina selaku mahasiswa Prodi Perbankan Syariah

mengungkapkan:

“Belum berminat untuk membuka Gerai Muamalat selain persyaratannya yang cukup ribet saya juga belum memiliki pikiran untuk berwirausaha karena saya masih memfokuskan pikiran saya pada pendidikan saya, tetapi akan berbeda jika nanti saya sudah menyelesaikan pendidikan saya mungkin saya berminat untuk membuka Gerai Muamalat sebagai usaha sampingan saya.”

Renny Agustina dan Indah Permata Sari selaku mahasiswa Prodi

Perbankan Syariah mengungkapkan:

“Saya belum memiliki minat untuk membuka Gerai Muamalat dan saya belum berpikir untuk berwirausaha karena saya masih fokus untuk menyelesaikan pendidikan saya tapi untuk kedepannya mungkin saya bisa saja membuka Gerai Muamalat untuk menjadi usaha sampingan saya jika nantinya saya berwirausaha.”

Jasmiko Hendri dan Ramadhayani Putri selaku mahasiswa Prodi

Perbankan Syariah mengungkapkan:

“Saya belum tertarik untuk bergabung dengan Gerai Muamalat selain persyaratannya yang cukup rumit saya juga belum berpikiran untuk membangun suatu usaha saat ini saya lebih fokus pada apa yang sedang saya kerjakan dan belum berpikiran untuk mengerjakan pekerjaan yang lain terlebih dahulu, tapi nanti jika saya sudah menyelesaikan kuliah saya mungkin saya akan membuka gerai muamlat di desa saya karena disana masih jauh dari fasilitas-fasilitas yang ditawarkan pada Gerai Muamalat.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan-informan diatas bahwa mereka belum memiliki ketertarikan untuk membuka Gerai Muamalat karena masih memfokuskan pikiran pada pendidikan yang sedang di tempuh saat ini dan juga ada persyaratan yang belum bisa dipenuhi yang mengharuskan untuk berdomisili di daerah tempat tinggal sedangkan kebanyakan dari mereka masih mengekos dan untuk saat ini informan lebih memilih menggunakan mobile banking yang dianggap lebih praktis dan mudah dalam mengaksesnya tanpa persyaratan yang rumit.

Dari ketiga indikator penyebab timbulnya minat nasabah diatas dapat disimpulkan bahwa dalam proses pengenalan produk Gerai Muamalat pihak Bank lebih memfokuskan kepada mereka yang sudah menjadi nasabah dalam mengenalkan Gerai Muamalat kepada nasabah bank memiliki beberapa cara yaitu dengan cara mengunggah produk Gerai Muamalat ke website resmi Bank Muamalat Indonesia, melalui penjelasan costumer service saat terjadi transaksi dan mensosialisasikan langsung kepada nasabah. Tujuan dari pengenalan produk ini kepada nasabah yaitu dengan harapan dapat menarik minat nasabah untuk menggunakan Gerai Muamalat sebagai sarana dalam mempermudah suatu transaksi pembayaran. Setelah bank melakukan sosialisai kepada mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah yang menjadi nasabah padah Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu mahasiswa lebih memahami lagi produk Gerai Muamalat tersebut seperti keuntungan yang didapatkan kemudian persyaratan yang harus dipenuhi sehingga mempengaruhi minat mahasiswa terhadap Gerai Muamalat tersebut.

Mahasiswa beranggapan bahwa Gerai Muamalat ialah produk dari Bank Muamalat Indonesia yang sangat bermanfaat bagi kalangan masyarakat, Gerai Muamalat sangat cocok jika ingin dijadikan suatu bisnis atau usaha baik itu bagi yang sudah lama berwirausaha ataupun yang baru ingin memulai suatu usaha, Gerai Muamalat akan sangat efektif jika dibuka di daerah-daerah yang cukup jauh dari perkotaan karena Gerai Muamalat bisa menjadi jawaban bagi masyarakat untuk lebih memudahkan dalam transaksi seperti membayar listrik, membayar BPJS, membeli pulsa dan lain sebagainya mahasiswa cukup berminat terhadap Gerai Muamalat dengan berbagai layanan menguntungkan yang ditawarkan pada Gerai Muamalat iB akan tetapi faktor tanggung jawab atas pendidikan dan persyaratan yang cukup rumit dan belum bisa dipenuhi mahasiswa menyebabkan kurangnya keinginan atau minat nasabah dalam memanfaatkan layanan Gerai Muamalat iB.

C. Pembahasan

Setelah penulis melakukan penelitian terhadap mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu, dengan membahas Minat mahasiswa terhadap Gerai Muamalat. Penulis akan membahas hasil dari penelitian ini. Berdasarkan hasil wawancara dengan mahasiswa program studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu dan karyawan Bank Muamalat Indonesia cabang Bengkulu mengenai Minat mahasiswa terhadap Gerai Muamalat. Sebagaimana dijelaskan dalam teknik analisa data dalam penelitian. Peneliti menggunakan analisa kualitatif deskriptif (pemaparan) dan data yang diperoleh peneliti baik

melalui observasi, interview dan dokumentasi dari pihak-pihak yang mengetahui data-data yang dibutuhkan oleh peneliti.

Dari hasil wawancara penulis kepada 29 orang mahasiswa program studi perbankan syariah para informan berpendapat bahwa Gerai Muamalat ialah produk dari Bank Muamalat Indonesia yang sangat bermanfaat bagi kalangan masyarakat, Gerai Muamalat sangat cocok jika ingin dijadikan suatu bisnis atau usaha baik itu bagi yang sudah lama berwirausaha ataupun yang baru ingin memulai suatu usaha, Gerai Muamalat akan sangat efektif jika dibuka di daerah-daerah yang cukup jauh dari perkotaan karena Gerai Muamalat bisa menjadi jawaban bagi masyarakat untuk lebih memudahkan dalam transaksi seperti membayar listrik, membayar BPJS, membeli pulsa dan lain sejenisnya.

Gerai Muamalat bisa menjadi suatu peluang usaha atau bisnis untuk kedepannya terutama pada daerah pedesaan atau daerah-daerah yang jauh dari perkotaan, para informan beranggapan bahwa gerai muamalat ini bisa menjadi jawaban bagi masyarakat pedesaan dalam mempermudah transaksi karena masyarakat bisa melakukan pembayaran listrik, asuransi, membeli pulsa, membeli tiket dan lain sebagainya hanya mendatangi satu tempat saja yaitu di Loker Gerai Muamalat tanpa harus mendatangi kantor-kantor terkait. Akan tetapi untuk saat ini para informan belum berminat untuk bergabung dengan Gerai Muamalat mengenai hal ini dalam bukunya, Slameto berpendapat bahwa faktor yang mempengaruhi kurangnya minat adalah:

Terdapat dua faktor yang mempengaruhi kurangnya minat yaitu faktor internal dan faktor eksternal, faktor internal adalah faktor yang datangnya dari dalam diri seseorang faktor ini meliputi faktor jasmani, faktor psikologi dan faktor inteligensi. Faktor eksternal adalah faktor yang

datangnya dari luar, faktor ini meliputi lingkungan keluarga, lingkungan sekolah, lingkungan tempat tinggal dan lingkungan pergaulan.

Faktor yang mempengaruhi kurangnya minat mahasiswa program studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu terhadap layanan *FinTech* :

1. Faktor Internal

Pemahaman terhadap Gerai Muamalat itu sendiri yang menyebabkan kurangnya minat para informan untuk bergabung dengan Gerai Muamalat karena persyaratannya yang belum bisa dipenuhi, di antaranya yaitu mewajibkan untuk nasabah yang ingin bergabung dengan Gerai Muamalat harus berdomisili di tempat tinggal saat ini dan para informan lebih memilih menggunakan *Mobile Banking* sebagai sarana untuk mempermudah dalam suatu transaksi yang dianggap lebih mudah dan praktis dalam mengaksesnya.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang mendorong para informan kurang berminat terhadap Gerai Muamalat ialah pendidikan yang sedang ditempuh. Untuk saat ini para informan belum berniat untuk membagi fokus pada hal lain selain pendidikan karena para informan beranggapan bahwa pendidikan adalah suatu proses pembelajaran, pengetahuan, keterampilan dalam memberikan suatu pemahaman terhadap sesuatu hal dan membuatnya menjadi seseorang yang kritis dalam berpikir.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan tentang Minat Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah IAIN Bengkulu Terhadap Layanan *FinTech* Gerai Muamalat iB, dan didasarkan rumusan masalah yang ada maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil yang ditemukan dalam penelitian diatas menyangkut dengan tiga indikator terbentuknya nasabah dapat penulis tarik kesimpulan bahwa mahasiswa memiliki ketertarikan terhadap Gerai muamalat akan tetapi mahasiswa belum memiliki minat untuk bergabung dengan Gerai.
2. Faktor yang mempengaruhi kurangnya minat mahasiswa, dari segi faktor internal yang menyebabkan kurangnya minat informan yaitu karena pemahaman tentang Gerai Muamalat itu sendiri yang persyaratannya masih ada yang belum dapat dipenuhi salah satunya mengharuskan untuk berdomisili di daerah tempat tinggal saat ini sedangkan dari faktor eksternalnya yaitu karena rasa tanggung jawab atas pendidikan yang saat ini sedang dijalani karena informan beranggapan untuk saat ini pendidikan lebih diutamakan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan beberapa permasalahan yang belum terpecahkan, sehingga peneliti memberikan saran yang mungkin

dapat digunakan sebagai masukan dalam mengatasi berbagai kekurangan yang ada, yaitu :

1. Peneliti menyarankan kepada pihak Bank Muamalat Indonesia untuk memberikan persyaratan khusus untuk mahasiswa yang ingin bergabung pada Gerai Muamalat dan juga lebih mengenalkan Gaerai Muamalat ini kepada masyarakat terkhususnya pada masyarakat pedesaan karena Gerai Muamalat ini dapat menjadi jawaban bagi masyarakat pedesaan dalam hal transaksi yang lebih mudah dan praktis.
2. Bagi para pembaca yang akan melakukan penelitian dalam bidang yang sama, jika akan menggunakan skripsi ini sebagai referensi, maka sekiranya perlu dikaji kembali. Karena tidak tertutup kemungkinan masih ada pernyataan – pernyataan yang belum atau yang kurang sesuai, saya sebagai penulis merasa masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam menyelesaikan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

Badudu J.S dan Sutan Muhammad Zain, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*.

Jakarta: Pustaka Sinar Harapan. 1996.

Bank Muamalat, *Gerai Muamalat*, dikutip dari

<https://www.bankmuamalat.co.id/e-banking/gerai-muamalat> pada hari

Kamis, Tanggal 09 Mei 2019, Pukul 14.19 WIB

Brosur e-Banking Muamalat

Brosur KPR iB Muamalat

Brosur pembiayaan iB Muamalat Pensiun

Brosur Shar-E Debit Bank Muamalat

Brosur Tabungan iB Muamalat Prima

Brosur Tabungan iB Muamalat Rencana

D Sudarman. *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Cv. Pustaka Setia. 2002

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

Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, Bella Gita Novalia, Peran *FinTech* Dalam

Meningkatkan Keuangan Inklusif pada Umkm di Indonesia, dikutip dari

<http://journal.umsurabaya.ac.id/index.php/Mas/article/download/1618/1306>

pada hari Senin, tanggal 24 Juni 2019, Pukul 20.20 WIB

Jahja Yudrik. *Psikologi Perkembangan*. Jakarta: Kencana. 2015.

Komarudin. *Kamus Perbankan*. Jakarta:Grafindo. 1994.

Manfaat FinTech, dikutip dari <https://www.jaringanprima.co.id/id/manfaat-fintech>

diakses pada hari Kamis, Tanggal 07 Februari 2019, Pukul 21.03WIB

Mardalis. *Metode Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara. 2005.

- Mardalis. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara. 1998.
- Muchlis Ridwan. 2018. *Analisis SWOT Financial Technology (FinTech) Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia*, At-Tawassuth, Vol. III, No.2, 2018
- Nana S.S. *Metodelogi Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. 2010
- Nurastuti Wiji. *Teknologi Perbankan*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2011.
- Poerwadaminta. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Edisi III Jakarta: Balai Pustaka. 2006.
- Ramayulis. *Metodologi Pengajaran Agama Islam*. Jakarta: Kalam Mulis. 2001.
- Rivai Veithzal, Arifin Arviyan. *Islamic Banking*. Jakarta : BumiAksara. 2012.
- Satori Djam'an Satorii dan Aan Komariah. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2014.
- Slameto. *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: PT Rineka Cipta. 2010
- Sugiono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta. 2013.
- Sukma, D. FinTechfest, *Mempopulerkan teknologi finansial di Indonesia*. *Arena LTE*, dikutip dari <http://arenalte.com>, pada hari selasa, tanggal 22 Januari 2019, Pukul 13.29 WIB
- Veithzal Rivai, Arviy Arifin. *Islamic Banking*. Jakarta : Bumi Aksara. 2012.

Web Resmi IAIN Bengkulu, dikutip dari <http://iainbengkulu.ac.id/index.php/sejarah/> pada hari Rabu, Tanggal 10 Juli 2019, Pukul 21.09

Web Resmi IAIN Bengkulu, dikutip dari https://id.wikipedia.org/wiki/IAIN_Bengkulu pada hari Rabu, Tanggal 10 Juli 2019, Pukul 21.22

Web Resmi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), dikutip dari http://febis.iainbengkulu.ac.id/?page_id=8, Pada hari Rabu, Tanggal 10 Juli 2019, Pukul 22.12 WIB

L

A

M

P

I

R

A

N

DOKUMENTASI PENELITIAN













