

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan, khususnya bank umum merupakan inti sistem keuangan setiap negara. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau dalam bentuk lainnya, dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. Fungsi untuk mencari dan selanjutnya menghimpun dana dalam bentuk simpanan sangat menentukan pertumbuhan suatu bank, sebab volume dana yang berhasil dihimpun atau disimpan tentunya akan menentukan terhadap volume dana yang dapat dikembangkan oleh bank tersebut dalam bentuk penanaman dana yang menghasilkan.

Hal ini terjadi karena kebutuhan masyarakat terhadap modal yang dimiliki sangat terbatas, dalam mengantisipasi kebutuhan masyarakat tersebut dapat memberikan rasa aman dan nyaman sehingga kehadiran perbankan merupakan salah satu solusi untuk menambah kepercayaan terhadap kegiatan perbankan khususnya di Indonesia.

Perkembangan perbankan yang semakin meluas menuntut perbankan mengerti permintaan masyarakat Indonesia yang notabene muslim. Bank Syariah merupakan salah satu perbankan yang berlandaskan system prinsip syariah. Prinsip syariah adalah hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam menetapkan fatwa di bidang syariah. Sistem Ekonomi Islam atau

syariah sekarang ini sedang banyak diperbincangkan di Indonesia. Banyak kalangan masyarakat yang mendesak agar Pemerintah Indonesia segera mengimplementasikan sistem ekonomi Islam dalam sistem perekonomian Indonesia seiring dengan ketidakpercayaan masyarakat terhadap ekonomi kapitalisme.¹

Bank Syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonom dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam.

Industri perbankan yang pertama menggunakan sistem syariah adalah PT Bank Muamalat Indonesia Tbk yang didirikan pada tahun 1991 dan memulai kegiatan operasionalnya pada bulan Mei 1992. Pendirian bank dimaksud, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Pemerintah Indonesia, serta mendapat dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia dan beberapa pengusaha muslim.²

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyanggah predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkuat posisi perseroan sebagai Bank Syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa dan produk yang terus dikembangkan³.

¹ Afnil Guza, *UU Perbankan Syariah dan Surat Berharga Syariah Negara No.19 Tahun 2008*. (Jakarta: Asa Mandiri, 2008), 3-4.

² Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 10.

³ *Ibid*, 11.

Umat Islam diharapkan dapat memahami perkembangan bank syariah dan mengembangkannya apabila dalam posisi sebagai pengelola bank syariah yang perlu secara cermat mengenali dan mengidentifikasi semua mitra kerja yang sudah ada maupun yang potensial untuk pengembangan bank syariah. Bank syariah sudah meluas ke daerah-daerah baik di kota besar maupun kota kecil yang ada di Indonesia.⁴

Di Kabupaten Jember sendiri juga sudah banyak berdiri bank syariah, ada 7 bank umum syariah dan 1 BPRS, yaitu Bank Muamalah Indonesia Jember, BNI Syariah Jember, BRI Syariah Jember, Bank Syariah Mandiri Jember, Bank Jatim Syariah Jember, Bank Danamon Syariah Jember, Bank Mega Syariah Jember dan BPRS Asri Madani Nusantara. Meski belum bisa disejajarkan dengan bank umum konvensional, tetapi bank syariah sudah mampu menarik banyak nasabah untuk memakai jasa dan mempercayai kredibilitas bank umum syariah maupun unit usaha syariah.

Perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember masih belum diimbangi dengan fasilitas yang menunjang untuk kemudahan nasabah dalam mengakses informasi produk yang ada di bank umum syariah maupun unit usaha syariah, sehingga masih banyak masyarakat muslim yang belum mengenal jasa-jasa yang ditawarkan oleh pihak bank syariah.

Bank syariah di wilayah Kabupaten Jember yang dipioneri oleh bank Muamalat Indonesia (BMI) pada tahun 2003 diikuti Bank Syariah Mandiri di Kabupaten Jember. Dalam kurun waktu yang relatif singkat di wilayah

⁴ <http://www.sejarah-perkembangan-bank-di-indonesia.com/bank-syariah-jember.html/12.03/03/07/2014>

Kabupaten Jember bank syariah mampu meraih prestasi perbankan yang cukup gemilang. Pada tahun 2003 bank syariah telah mencatat dana pihak ketiga (DPK) sebesar 250,84% dan 1.025,64% untuk pertumbuhan dana pembiayaan.⁵

Beragam sosialisasi telah dilakukan dalam berbagai bentuk mulai dari bentuk media seperti *above the line* (televisi, koran, majalah, tabloid, dan radio) serta dukungan dari *event-event*, seminar, spanduk, poster, umbul-umbul, dan *billboard*. Meski demikian anggaran promosi lembaga keuangan syariah masih relatif kecil dan belum memadai dibandingkan bank konvensional.

Respon masyarakat terhadap kehadiran bank syariah sangat baik, hal ini dapat dilihat dari pencapaian yang telah di dapat oleh bank syariah di Kabupaten Jember. Pada tahun 2003 total pembiayaan bank syariah sebesar Rp.2.8 milyar dan pada tahun 2004 meningkat menjadi Rp.32.4 milyar. Untuk dana pihak ketiga DPK pada tahun 2003 adalah Rp. 2.3 milyar, naik menjadi Rp.8.3 milyar pada tahun 2004. Sedangkan DPK total bank pada tahun 2003 sebesar Rp.3.9 triliun meningkat menjadi Rp.4.1 triliun pada akhir 2004.⁶

Berkaitan hal di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti dan menganalisis tentang bank syariah di Kabupaten Jember. Peneliti menentukan tiga lembaga keuangan syariah untuk di jadikan sebagai objek penelitian, yaitu BRI syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara. Peneliti memilih tiga lokasi ini karena BRI syariah menyandang nama besar BRI

⁵ <http://www.bank-muamalat-jember.blogspot.com/2011/03/bank-muamalat-jember.html?m/12.03/03/07/2014>

⁶ <http://www.ririn-handayani.blogspot.sejarah-bank-syariah-jember.com/jam01.15/26/06/2014>

sebagai bank induk yang sudah begitu di kenal oleh masyarakat, selain itu peneliti juga memilih Bank Mega Syariah karena Bank Mega Syariah memiliki banyak cabang yang tersebar di beberapa daerah di Kabupaten Jember dan yang terakhir peneliti memilih BPRS Asri Madani Nusantara karena BPRS Asri Madani Nusantara adalah satu-satunya BPR Syariah yang ada di Kabupaten Jember.

Dengan demikian peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Faktor Pendukung Dan Penghambat Perkembangan Bank Syariah Di Kabupaten Jember”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan Fokus Penelitian masalahnya yaitu:

1. Apa saja faktor pendukung perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember ?
2. Apa saja faktor penghambat perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah suatu faktor penting dalam suatu penelitian, sebab tujuan itu akan memberikan gambaran tentang arah penelitian yang dilakukan.⁷ Sebagai konsekuensi dari permasalahan, tujuan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

⁷ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Rosdakarya, 2008), 62.

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan apa saja faktor pendukung yang mempengaruhi perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan apa saja faktor penghambat yang mempengaruhi perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember.

D. Manfaat Penelitian

Pada dasarnya adanya suatu penelitian akan lebih berguna apabila dapat dipergunakan oleh banyak pihak. Oleh karena itu, dalam penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat atau berguna bagi semua pihak lain, adapun manfaat tersebut adalah sebagai berikut :

1. Manfaat bagi peneliti

Penelitian ini digunakan sebagai kelengkapan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Syariah (S.Sy).

2. Manfaat bagi lembaga keuangan terkait

Dapat dijadikan sebagai bahan bacaan guna mengembangkan usaha perbankan berbasis syariah di Kabupaten Jember.

3. Manfaat bagi IAIN Jember

- a. Menambah literatur kepustakaan IAIN Jember, khususnya jurusan syariah.

- b. Diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam menambah pengetahuan bagi Mahasiswa IAIN Jember khususnya prodi Muamalah, Perbankan Syariah dan Ekonomi Syariah.

4. Masyarakat Umum

Dapat memberikan informasi dan gambaran mengenai perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember.

E. Definisi Istilah

Agar pembahasan dalam skripsi ini dapat terarah dan fokus terhadap permasalahan yang akan dibahas, sekaligus untuk menghindari persepsi lain mengenai istilah-istilah yang ada, maka diperlukan adanya penjelasan mengenai definisi istilah. Hal ini agar tidak terjadi kesalahan penafsiran dan terhindar dari kesalahpahaman pada pokok permasalahan ini :

1. Faktor Penghambat

Faktor penghambat adalah segala sesuatu yang dapat mengurangi atau mempengaruhi kinerja dalam meningkatkan pendapatan untuk menjadi lebih baik.

2. Faktor Pendukung

Faktor pendukung adalah segala sesuatu yang dapat mendorong atau mempengaruhi kinerja dalam meningkatkan pendapatan untuk menjadi lebih baik.

3. Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Syariah.

Pendapat peneliti mengenai istilah di atas adalah :

1. Faktor Penghambat adalah sesuatu yang memperlambat proses dalam perkembangan bank syariah untuk mencapai visi dan misi bank syariah.
2. Faktor Pendukung adalah sesuatu yang mempermudah proses dalam perkembangan bank syariah untuk mencapai visi dan misi bank syariah.
3. Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan yang telah ditetapkan oleh Undang-Undang serta fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI).

Kesimpulan mengenai istilah di atas adalah setiap bank syariah memiliki faktor pendukung dan penghambat yang dapat mempengaruhi perkembangan bank syariah. Karena setiap faktor pendukung dan penghambat memiliki pengaruh yang besar terhadap perkembangan maupun kemajuan bank syariah.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan untuk memberikan gambaran secara global tentang isi dari satu bab ke bab yang lain yang dijadikan sebagai rujukan sehingga akan lebih mudah untuk menanggapi isinya. Untuk lebih jelasnya akan dipaparkan dari bab satu hingga bab terakhir.

BAB I: pendahuluan merupakan dasar atau pijakan dalam penelitian, latar belakang masalah, rumusan masalah, kajian pustaka, manfaat penelitian, definisi istilah, metode dan prosedur penelitian serta sistematika pembahasan. Fungsi bab ini adalah untuk memperoleh gambaran secara umum mengenai pembahasan dalam skripsi.

BAB II: pada bab ini akan dipaparkan kajian kepustakaan terkait kajian terdahulu serta *literature* yang berhubungan dengan skripsi. Penelitian terdahulu yang mencantumkan penelitian sejenis yang telah dilakukan sebelumnya. Dilanjutkan dengan teori yang memuat faktor pendukung dan penghambat perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember: Fungsi ini adalah sebagai landasan teori pada bab berikutnya guna menganalisa data yang diperoleh dari penelitian.

BAB III: Bab ini memuat tentang metode penelitian, membahas mengenai teknik penelitian dan pengumpulan data dalam melakukan penulisan proposal skripsi ini, yaitu tentang metode pendekatan penelitian, metode pengumpulan data dan analisis data.

BAB IV: Bab ini memuat hasil penelitian dan pembahasan “faktor pendukung dan faktor penghambat perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember”

BAB V: Bab ini merupakan bab terakhir yang memaparkan tentang kesimpulan dari penelitian yang dilengkapi dengan saran-saran dari penulis. Bab ini berfungsi untuk memperoleh suatu gambaran dari suatu hasil penelitian berupa kesimpulan penelitian akan dapat membantu memberikan saran-saran konstruktif yang terkait dengan penelitian ini

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Peneliti pada bagian ini mencantumkan hasil dari penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasan, baik penelitian yang sudah dipublikasikan atau belum dipublikasikan. Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.¹

Penelitian Dana Bayu Putra pada tahun 2011 Mahasiswa Prodi Muamalah STAIN Jember, yang berjudul “*Permasalahan Dalam Perkembangan Bank Syariah di Kabupaten Jember 2011*”

Tujuan penelitian yakni untuk mengetahui apa saja permasalahan yang menghambat perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember, adapun hasil penelitian bahwa ada beberapa faktor penghambat perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember, yaitu minimnya sumber daya manusia di bidang perbankan syariah sehingga dalam pengoperasiannya tidak maksimal. Selain itu pengetahuan dari masyarakat mengenai bank syariah juga sangat minim, hal ini mengakibatkan masyarakat lebih memilih bank konvensional yang lebih dulu ada. Tidak hanya itu, kurangnya fasilitas untuk menunjang hubungan antara nasabah dengan bank syariah juga masih minim.

¹ STAIN Jember, *Penulisan Karya Ilmiah* (Jakarta: STAIN Jember Press, 2012), 43.

Adapun perbedaan dari penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu jika penelitian terdahulu hanya mengkaji permasalahan dalam perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember sedangkan penelitian peneliti selain mengkaji faktor penghambat perkembangan bank syariah peneliti juga mengkaji faktor-faktor pendukung perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember. Sedangkan persamaannya objek penelitian adalah sama-sama bank syariah di Kabupaten Jember.

Penelitian Wedsasro Gogo H pada tahun 2012 Mahasiswa Ekonomi Islam Diponegoro Semarang dengan judul: “*Analisis Faktor-Faktor Pemacu Dan Penghambat Perubahan Manajemen Pada Bank Syariah Bukopin*”.

Tujuan penelitian yakni untuk mengetahui apa saja faktor pemacu dan penghambat perubahan manajemen pada Bank Syariah Bukopin. Adapun hasil dari penelitian ini, bahwa semula penilaian kinerja hanya dari aspek keuangan, sekarang penilaian kinerja mencakup empat aspek yaitu: keuangan, konsumen atau pelanggan, proses internal bisnis, pembelanjaan dan pertumbuhan. Perubahan tersebut berdampak pada perubahan teknik – teknik yang di pergunakan perusahaan yang menjadi pemacu dan penghambat dalam perubahan akuntansi manajemen. Ada 13 faktor dalam pemacu dan penghambat dalam perubahan akuntansi manajemen yaitu staf, biaya, transparansi, profitabilitas, ekspektasi dewan, insentif, masalah keagenan, dukungan penerapan Teknologi Informasi (TI), kualitas data, perubahan organisasi, lingkungan, kontrol dan perilaku dan sikap.

Hasil Penelitian bahwa faktor yang mempercepat perubahan akuntansi manajemen adalah dukungan TI dan ekspektasi dewan direksi. Selain itu faktor sikap, kontrol perilaku dan faktor lingkungan juga mendukung perubahan akuntansi manajemen. Perubahan organisasi merupakan faktor penghambat perubahan akuntansi manajemen. Faktor – faktor seperti staf, biaya, profitabilitas, kualitas data, insentif dan agensi tidak berkaitan dengan perubahan akuntansi manajemen.

Adapun perbedaan dari penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu jika penelitian terdahulu hanya mengkaji permasalahan dalam manajemen perbankan saja, sedangkan penelitian peneliti tidak hanya mengkaji faktor internalnya, tetapi juga mengkaji faktor eksternal. Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan peneliti adalah mengkaji faktor penghambat perkembangan bank syariah.

Penelitian Fami Aris pada tahun 2013 Mahasiswa Prodi Fakultas Hukum Universitas Brawijaya, yang berjudul *“Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Manajerial Pada Bank Syariah Mandiri”*

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui langkah apa saja yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dalam mengatasi berbagai masalah dalam manajerial Bank Syariah Mandiri.

Adapun hasil dari penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu jika penelitian terdahulu mengkaji permasalahan manajerial kinerja karyawan dalam perkembangan bank syariah, sedangkan penelitian peneliti mengkaji faktor-faktor pendukung perkembangan bank syariah di Kabupaten

Jember. Sedangkan persamaannya adalah yang menjadi objek penelitian adalah sama-sama Bank Syariah Mandiri.

Tabel 1.1

	Dana	Wedsasro	Fami	Peneliti
Judul	<i>Permasalahan Dalam Perkembangan Bank Syariah di Kabupaten Jember 2011</i>	<i>Analisis Faktor-Faktor Pemacu Dan Penghambat Perubahan Manajemen Pada Bank Syariah Bukopin</i>	<i>Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Manajerial Pada Bank Syariah Mandiri</i>	<i>Faktor Pendukung Dan Penghambat Pekembangan Bank Syariah Di Kabupaten Jember</i>
Rumusan masalah	Faktor apakah yang dapat menentukan keberhasilan dalam mengembangkan bank syariah?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja faktor pemacu perubahan manajemen Bank Syariah Bukopin? 2. Apa saja faktor penghambat perubahan manajemen Bank Syariah Bukopin? 	Faktor apa saja yang dapat mempengaruhi perkembangan manajerial pada Bank Syariah Mandiri?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa saja faktor pendukung perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember? 2. Apa saja faktor penghambat perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember?
Tujuan	Untuk mengetahui faktor apa yang dapat menentukan keberhasilan dalam mengembangkan bank syariah	Untuk mengetahui faktor pemacu dan penghambat perubahan manajemen Bank syariah bukopin	Untuk mengetahui faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan manajerial pada Bank Syariah Mandiri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan apa saja faktor pendukung yang mempengaruhi perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember. 2. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan apa saja faktor penghambat yang mempengaruhi perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember.

Metode	Penelitian kualitatif	Penelitian kualitatif	Penelitian kualitatif	Penelitian kualitatif
Hasil penelitian	Minimnya sumber daya manusia di bidang perbankan syariah sehingga dalam pengoperasiannya tidak maksimal. Selain itu pengetahuan dari masyarakat mengenai bank syariah juga sangat minim, hal ini mengakibatkan masyarakat lebih memilih bank konvensional yang lebih dulu ada.	Faktor yang mempercepat perubahan akuntansi manajemen adalah dukungan TI dan ekspetasi dewan direksi. Selain itu faktor sikap, kontrol perilaku dan faktor lingkungan juga mendukung perubahan akuntansi manajemen.	Mengkaji permasalahan manajerial kinerja karyawan dalam perkembangan bank syariah.	Mengkaji tentang faktor pendukung dan penghambat perkembangan pada suatu lembaga bank. Adapun faktor pendukung dan penghambat yaitu terdiri dari : 1. Faktor pendukung a. Kinerja Karyawan b. Loyalitas nasabah 2. Faktor penghambat a. Kurangnya tenaga kerja b. Persaingan dengan bank konvensional

Dari tabel di atas dapat disimpulkan perbedaan dan persamaan penelitian terdahulu dan penelitian peneliti adalah terdapat pada tujuan dan rumusan masalah, sedangkan persamaannya adalah mengenai metode yang digunakan dalam melakukan penelitian dan objek yang diteliti adalah Bank Syariah.

B. Kajian Teori

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Syariah²

² Afnil Guza, *UU Perbankan syariah*, 3

- a. Bank Umum Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.
- b. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.³

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Bank Syariah

a. Faktor Pendukung

Keberadaan Bank Syariah di Indonesia masih memiliki peluang yang menggembirakan dan perlu dioptimalkan guna membangun kembali sistem perbankan yang sehat dalam rangka mendukung program pemulihan ekonomi nasional, selain restrukturisasi perbankan. Dalam perkembangannya tentu ada faktor pendukung yang memudahkan bank syariah untuk lebih cepat dalam mengembangkan perannya sebagai bank syariah dikalangan masyarakat. Adapun faktor-faktor pendukung perkembangan bank syariah :

1) Faktor Internal :

a) Kinerja karyawan

Aktivitas hidup manusia beraneka ragam dan salah satu aktivitas manusia adalah bekerja memiliki arti melaksanakan suatu tugas yang dapat dinikmati oleh manusia.

Kinerja karyawan adalah tingkat terhadap dimana para karyawan mencapai persyaratan-persyaratan pekerjaan.⁴

³ Tim Redaksi, *UU Ekonomi Syariah*, (Bandung: Fokusmedia, 2009), 35

Kinerja karyawan mempunyai pengaruh terhadap perkembangan lembaganya karna tentu saja karyawan atau tenaga kerja merupakan elemen yang paling utama dalam suatu lembaga. Bagi perusahaan kinerja karyawan selalu diawasi dengan melakukan evaluasi yang biasanya dilakukan dalam satu periode yaitu satu tahun kerja.⁵

Peningkatan kinerja karyawan tentu juga dapat mempengaruhi berkembangnya suatu perusahaan. Dalam hal meningkatkan kinerja karyawan ada beberapa hal yang harus diperhatikan, yaitu dengan memotivasi karyawan, melakukan evaluasi dengan ketat, dan memberikan fasilitas yang memadai agar karyawan lebih semangat dalam bekerja.

b) Produk

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dipergunakan dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Adapun produk yang ditawarkan dibagi menjadi 3 bentuk yaitu: bentuk penghimpunan, bentuk penyaluran dan bentuk jasa.

⁴ Hendry Simamora, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Bandung: PT. Rosdakarya, 1995), 327

⁵ www.ilmu-pgthn.blogspot.com?m=1/jam11.07/26/06/2014

(1) Bentuk Penghimpunan

Bank syariah mempunyai beberapa bentuk penghimpunan dana berdasarkan prinsip-prinsip yang terdiri dari :

(a) *Wadi'ah*

Wadi'ah adalah titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik sebagai individu maupun sebagai suatu badan hukum. Titipan yang dimaksud harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki. *Wadi'ah* pada dasarnya berfungsi untuk penitipan barang saja karena pada zaman Rasulullah tujuan-tujuan *wadi'ah* hanya demikian, tetapi tetap ada kasus yang membolehkan dana titipan diinvestasikan dengan ketentuan bahwa dana yang digunakan sebagai *wadi'ah* dikembalikan seutuhnya kepada pemilik.⁶

Dasar hukum *wadi'ah* adalah firman Allah dalam QS.An-Nisa' ayat 58 sebagai berikut:



Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya.*

⁶ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 23-24.



(b) *Mudharabah*

Adalah sebuah akad kerja sama antara pihak yaitu pihak pertama menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama bukan akibat kelalaian si pengelola.⁷

Dasar hukum *mudharabah* adalah firman Allah dalam QS.Al-Muzammil ayat 20 sebagai berikut:



Artinya: *Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah;*

(c) *Murabahah*

Merupakan salah bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh perbankan syariah baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun yang bersifat konsumtif. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang

⁷ *Ibid*, 25.

disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli.⁸

(d) *Musyarakah*

Musyarakah adalah akad kerjasama antara 2 pihak atau lebih untuk melakukan suatu usaha tertentu.⁹

(2) Bentuk Penyaluran

Pada prinsipnya produk penyaluran dana oleh bank syariah dapat digolongkan menjadi 3 kategori yaitu:¹⁰

(a) Pembiayaan dengan prinsip jual beli

Pembiayaan dengan prinsip jual beli mempunyai jenis-jenis sebagai berikut:

1. Pembiayaan *murabahah*

Adalah transaksi jual beli yaitu pihak bank syariah bertindak sebagai penjual dan pihak nasabah sebagai pembeli.

2. Pembiayaan *salam*

Adalah transaksi jual beli dan barang yang diperjualbelikan akan diserahkan pada waktu yang akan datang, tetapi pembayarannya dilakukan secara tunai.

⁸ *Ibid*, 26.

⁹ *Ibid*, 28.

¹⁰ *Ibid*, 30.

3. Pembiayaan *istisna'*

Adalah pembiayaan yang menyerupai pembiayaan *salam* namun bank syariah melakukan pembayaran secara ternim atau beberapa kali dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.¹¹

4. Pembiayaan dengan prinsip Sewa

Adalah pembiayaan yang objeknya dapat berupa manfaat atau jasa. Dalam hal ini hanya terjadi perpindahan manfaat bukan perpindahan kepemilikan.

(b) Pembiayaan dengan prinsip Bagi hasil

Akad-akad investasi bagi hasil yang biasa diaplikasikan pada pembiayaan bagi hasil mempunyai beberapa jenis sebagai berikut:¹²

1. Pembiayaan *musyarakah*

Adalah pembiayaan yang dilakukan oleh pihak bank syariah dan bank muamalah untuk membiayai suatu proyek bersama antara nasabah dengan bank.

2. Pembiayaan *mudharabah*

Adalah pembiayaan yang dilakukan oleh pihak bank syariah untuk membiayai kebutuhan dana dari suatu proyek atau usaha tersebut. Sementara nasabahnya

¹¹ *Ibid*, 32.

¹² *Ibid*, 33.

menjalankan atau proyek tersebut dengan sebaik-baiknya dan bertanggung jawab atas kerugian yang mungkin terjadi.

(c) Pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap

Pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap mempunyai jenis-jenis sebagai berikut:

1. *Al-Hawalah*

Adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.

2. *Gadai*

Seseorang yang meminjam harta orang lain dengan memberikan suatu barang miliknya yang mempunyai nilai ekonomi sebagai jaminan.

3. *Wakalah*

Adalah penyerahan atau pemberian mandat kepada seseorang.¹³

c) Bentuk Jasa

(1) Asuransi dan dana pensiun syariah

Yaitu dana pensiun syariah yang dikeluarkan oleh PT. Principal Indonesia. Dana pensiun syariah dimaksud mempunyai pola yang serupa dengan pola tabungan.

¹³ *Ibid*, 21-40.

(2) Gadai syariah

Adalah suatu cara untuk memperoleh uang melalui kantor pegadaian syariah. Gadai syariah adalah menahan salah satu harta milik nasabah sebagai barang jaminan atas hutang atau pinjaman yang diperoleh dari kantor pegadaian syariah. Harta milik nasabah dimaksud harus mempunyai nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak bank atau penerima gadai memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian hutangnya.

(3) *Al-Wakalah* (Perwakilan Usaha)

Adalah perjanjian pemberian kepercayaan dan hak dari lembaga/seseorang kepada pihak lain sebagai wakil dalam melaksanakan urusan tertentu. Segala hak dan kewajiban yang diemban wakil harus mengatasnamakan yang memberikan kepercayaan. Wakil boleh mendapatkan keuntungan diluar transaksi atau berdasarkan kesepakatan bersama.

(4) *Al-Qardh* (talangan dana)

Adalah akad pemberian pembiayaan bank kepada pihak kedua untuk dikembalikan (diperniagakan) oleh pihak kedua dan modal tersebut dikembalikan dengan jumlah yang sama (sesuai pinjaman).

(5) Kafalah

Diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mensyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai *rahn* (gadai), serta bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip wadiah. Bank dikenakan mendapat ganti biaya jasa yang diberikan.

d) Manajemen

(1). Pengertian Manajemen

Pengertian manajemen adalah proses tertentu atas perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan yang dilakukan untuk menentukan dan mencapai tujuan tertentu dengan menggunakan manusia dan sumber daya lainnya.¹⁴

(2). Fungsi-fungsi Manajemen

Newman mengemukakan bahwa fungsi manajemen adalah sebagai berikut:

- (a) Perencanaan (*Planning*)
- (b) Pengorganisasian (*Organization*)
- (c) Penggerakan pelaksanaan (*Actuating*)
- (d) Pengawasan (*Controlling*)

¹⁴ Moekijat, *Pengantar Sistem Informasi Manajemen*, (Bandung: Mandar Maju, 2005), 129.

Selain pendapat para ahli yang disebutkan di atas, *Louis A. Allen* mengemukakan pokok-pokok pemikiran mengenai fungsi-fungsi manajemen adalah:¹⁵

(a) Fungsi Perencanaan

Fungsi perencanaan mencakup tugas untuk mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi. Manajer harus mampu memformulasikan keputusan-keputusan yang mendasar sekarang, sehingga perencanaan dapat mengatasi tantangan-tantangan serta mengambil manfaat dari peluang dan kesempatan yang diperkirakan muncul di masa mendatang.

Fungsi perencanaan manajemen melibatkan tujuh (7) aktivitas yang saling berkaitan satu sama lain, rinciannya ialah:

1. Proyeksi; yakni kemampuan untuk mengantisipasi secara dinamis dan sistematis perkembangan lingkungan strategis usaha, termasuk trend-trend sosial, politik dan ekonomi.
2. Sasaran; yaitu kejelian menentukan sejumlah sasaran yang hendak dicapai, dengan menggunakan analisis prediksi sebagai referensi,

¹⁵ Tanri Abeng, *Gagasan, Wawasan, Terapan, dan Renungan*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1997), 28.

ini akan mendukung terfokusnya langkah operasional.

3. Program kerja; yaitu rincian langkah-langkah strategis dan praktis yang harus ditempuh untuk mencapai sasaran lewat aksi atau kegiatan-kegiatan yang nyata di lapangan.
4. Jadwal; adalah batasan-batasan waktu pelaksanaan pekerjaan sesuai dengan urutan dan prioritas yang telah ditentukan.
5. Anggaran; yang melibatkan pekerjaan pengalokasian dana dan sumber daya lainnya untuk mencapai tujuan.
6. Prosedur; adalah formulasi dan metode-metode baku yang dibuat untuk memudahkan implementasi tugas-tugas.

(b) Fungsi Organisasi

Fungsi organisasi melibatkan pekerjaan seorang manajer untuk menempatkan serta mengatur tugas-tugas pokok setiap lini organisasi. Penempatan dan pengaturan tersebut lengkap dengan pola-pola keterkaitan antar jenis pekerjaan dan antar lini organisasi, yang memungkinkan tugas-tugas pokok

tadi dapat dilaksanakan secara efisien, efektif dan produktif.

Fungsi organisasi ini melibatkan tiga (3) kegiatan utama, yaitu:

1. Mengembangkan struktur organisasi; dimana manajemen mengidentifikasi dan mengelompokkan tugas-tugas yang harus dilaksanakan secara rasional. Setiap posisi atau jabatan memiliki tugas dan tanggung-jawab khas, masing-masing, baik dalam kerangka pengembangan maupun untuk pencapaian tujuan organisasi secara keseluruhan. Oleh karena itu antara satu dan lain posisi harus jelas keterkaitan struktural dan fungsionalnya sekaligus. Konsekuensinya, posisi yang tidak jelas tugas dan tanggung-jawabnya harus ditiadakan.
2. Pendelegasian wewenang dan tanggung-jawab; yang memungkinkan manajer-manajer memberikan wewenang serta tanggung-jawab kepada orang lain. Namun karena hal ini mengandung resiko bagi si penerima wewenang dan tanggung-jawab tersebut maka pendelegasian

ini juga harus jelas unsur-unsur tanggung gugatnya (*accountability*).

3. Memantapkan hubungan kerjasama; yang mengharuskan para manajer untuk menciptakan kondisi yang diperlukan sehingga keseluruhan anggota organisasi, katakanlah semua karyawan dapat bekerja sama secara efektif. Sasarannya ialah membangun suasana kerja kolegal sehingga semuanya merasa satu tim.

(c) Fungsi Pengarahan

Pengarahan adalah salah satu kunci keberhasilan tugas-tugas manajemen yang benar-benar membutuhkan kemampuan visioner dan kompetensi manajerial. Proses pengarahan membutuhkan ketajaman, bahkan target yang wujudnya amat jelas terlihat. Itu sebabnya efektivitas pengarahan sangat tergantung tidak hanya pada kepiawaian memobilisasi sumber daya manusia, tetapi juga kemampuan teknis untuk meng-operasionalkan seluruh aspek manajemen. Fungsi pengarahan (*leading*) ini melibatkan pekerjaan-pekerjaan yang memungkinkan seluruh karyawan dapat bekerja secara optimal, masing-masing merasa dan

mempersepsikan diri sebagai *caring partner*, tidak ubahnya anggota dari satu keluarga bahagia. Maka itu seorang pemimpin atau seorang manajer, dituntut untuk dapat memproyeksikan nilai tambah ekonomis, nilai tambah sosial dan nilai tambah kultural dari sasaran-sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan. Hal-hal seperti ini pun selayaknya dijadikan faktor proyeksi dalam kerangka perencanaan.

Untuk lebih jelasnya, di bawah ini adalah rincian kegiatan-kegiatan dari fungsi pengarahan, yaitu:

1. Pengambilan keputusan; yang melibatkan tugas dan tanggung-jawab seorang manajer untuk mengambil keputusan berdasarkan pertimbangan (*judgement*) dan kesimpulan yang matang, tentu saja, pertimbangan dan kesimpulan dimaksud hanya dimungkinkan jika manajer menguasai informasi (*reliable and related information*).
2. Komunikasi; yang melibatkan tugas seorang manajer untuk menciptakan saling pengertian di antara sesama karyawan, sejak pimpinan puncak hingga ke lini terkecil di lapangan. Pada dasarnya seluruh proses manajemen sangat tergantung pada

saling pengertian dari seluruh lapisan dan strata manajemen. Itu sebabnya esensi komunikasi intern tidak terletak pada kuantitas instrumen-instrumen komunikasi, tetapi pada mutu dan kualitas pesan yang mempercepat terjadinya saling pengertian-teristimewa dalam proses pengambilan keputusan.

3. Motivasi; yaitu pekerjaan seorang manajer untuk membangkitkan gairah, mendorong semangat, yang terkadang suatu kondisi tertentu menyebabkan ia harus menolak, atau mentolelir suatu yang tidak lazim.
4. Seleksi orang; yaitu pekerjaan memilih orang yang tepat untuk posisi yang juga tepat. Untuk itu diperlukan proses rekrutmen atau seleksi berdasarkan kriteria objektif.
5. Pengembangan sumber daya manusia; yaitu tugas untuk memfasilitasi pengembangan kompetensi teknis dan manajerial seluruh karyawan. Antara lain melalui pelatihan, bimbingan dan penilaian (*performance appraisal*) yang kesemuanya tercakup dalam pengertian *retraining* dan *reeducating*.

(d) Fungsi Pengawasan

Fungsi pengawasan ini merupakan tugas yang harus dilakukan oleh seorang manajer untuk meneliti, mengevaluasi dan mengatur pekerjaan yang sedang berlangsung maupun yang telah selesai dikerjakan. Fungsi ini hanya bisa efektif kalau proses perencanaannya akurat. Fungsi ini dilaksanakan melalui empat kegiatan, yaitu:

1. Menetapkan standar kerja; dimana manajer menentukan kriteria standar untuk menilai dan mengukur hasil-hasil kerja. kriteria standar dimaksud tentu saja berdasarkan kebijakan maupun sasaran-sasaran yang hendak dicapai.
2. Mengukur prestasi kerja; yaitu men-deskripsi atau mencatat dan menyusun laporan pekerjaan, baik yang sedang berlangsung maupun yang telah selesai.
3. Evaluasi prestasi kerja; yaitu meneliti, mengamati dan menilai pekerjaan-pekerjaan yang sedang berlangsung maupun yang telah selesai.
4. Mengoreksi hasil kerja; yaitu memperbaiki hasil kerja yang dianggap kurang baik atau tidak maksimal, seraya merekomendasikan dan atau

membuat formula-formula baru untuk kesempurnaan kriteria standar.

Keseluruhan fungsi manajemen tersebut menunjukkan bahwa pada dasarnya, setiap manajer memiliki tugas ganda, pertama mengerjakan tugas-tugas teknis operasional yang dikuasainya secara mendalam, dan harus mampu dilakukannya secara mandiri. Kedua, mengerjakan fungsi-fungsi manajemen itu sendiri dengan melibatkan orang lain.¹⁶

2) Faktor Eksternal :

- a) Kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep bunga.

Rakyat Indonesia yang sebagian besar beragama Islam merupakan faktor penggerak kebutuhan akan hadirnya perbankan syariah yang tidak menggunakan sistem bunga yang mendekati dengan riba yang jelas-jelas dilarang dalam Islam.



¹⁶ Tri Hani Handoko, *Manajemen* (Yogyakarta: BPFE, 1999), 8-20.

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.* (QS.Al-Imran : 130)

b) Kebutuhan akan produk dan jasa perbankan unggulan

Sistem perbankan syariah memiliki keunggulan komparatif berupa penghapusan pembebanan bunga yang berkesinambungan, membatasi kegiatan spekulasi yang tidak produktif dan pembiayaan yang ditujukan pada usaha-usaha yang memperhatikan unsur moral (halal). Produk perbankan seperti berupa tabungan, giro dan deposito yang menerapkan prinsip-prinsip simpanan (*depository*), bagi hasil (*profit sharing*), jual beli (*sale and purchase*), sewa (*operational lease and financial lease*), jasa (*fee based services*).

c) Peningkatan jumlah lembaga keuangan syariah

Gairah perbankan nasional, baik keinginan untuk membuka kantor bank umum syariah ataupun kantor unit syariah dapat terlihat dari perkembangan yang pesat jumlah perbankan syariah di Indonesia

d) Adanya pelayanan yang meluruskan pelanggan dengan cara sesuai Islam

Hal itu dapat terbukti dengan diraihnya penghargaan Quality Assurance Service Australia, predikat ISO 9001 tahun 2000 untuk pelayanan bank khususnya *customer service* dan

teller banking diberikan pada BMI, serta *Market Research Indonesian* tahun 2000, yang memasukkan BMI masuk deretan unggulan terbaik dari 5 bank dalam pelayanan.

e) Promosi

Promosi adalah kegiatan pemasaran yang harus dilandasi semangat beribadah kepada Tuhan Yang Maha Pencipta, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama bukan kepentingan kelompok apalagi kepentingan sendiri.¹⁷

Tujuan promosi diantaranya adalah:

- (a) Menyebarkan informasi produk kepada target pasar potensial.
- (b) Untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan *profit*.
- (c) Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetiaan pelanggan lama.
- (d) Membedakan serta mengunggulkan produk perusahaan dibanding produk pesaing.
- (e) Mengubah tingkah laku dan pendapat konsumen.

b. Faktor Penghambat

1) Faktor Internal :

Tidak obyektif kiranya jika kita hanya menampilkan faktor pendorong perkembangan perbankan syariah di Indonesia tanpa

¹⁷ <http://www.majalah.pengusaha.muslim.com/pemasaran-dalam-persepektif-islam-2/jam.11.10/26/06/2014>

menjelaskan juga faktor penghambat yang merupakan tantangan bagi kita, terutama berkaitan dengan penerapan suatu sistem perbankan yang baru, suatu sistem yang mempunyai sejumlah perbedaan prinsip-prinsip dengan sistem yang dominan dan telah berkembang pesat di Indonesia. Faktor-faktor penghambat itu adalah sebagai berikut :

a) Jaringan kantor bank syariah yang belum luas

Pengembangan jaringan kantor bank syariah diperlukan dalam rangka perluasan jangkauan pelayanan kepada masyarakat. Disamping itu, kurangnya jumlah bank syariah yang ada juga menghambat perkembangan kerjasama antar bank syariah. Kerjasama yang sangat diperlukan antara lain, berkenaan dengan penempatan dana antar bank dalam hal mengatasi masalah likuiditas sebagai suatu badan usaha, bank syariah perlu beroperasi dengan skala yang ekonomis. Karenanya, jumlah jaringan kantor bank yang luas juga akan meningkatkan efisiensi usaha. Berkembangnya jaringan bank syariah juga diharapkan dapat meningkatkan komposisi ke arah peningkatan kualitas pelayanan dan mendorong inovasi produk dan jasa bank syariah.

b) Kecilnya *Market Share*

Merupakan proporsi kemampuan perusahaan terhadap keseluruhan penjualan seluruh pesaing termasuk penjualan perusahaan itu sendiri. Tingkat *market share* ditunjukkan dan dinyatakan dalam angka prosentase.

Adanya bank syariah yang beroperasi dengan tujuan utama menggerakkan perekonomian secara produktif. Di samping sungguh-sungguh menjalankan fungsi intermediasi karena secara syariah tugas bank selaku *mudharib* (pengelola dana) harus menginvestasikan pada sektor ekonomi secara riil untuk kemudian berbagi hasil dengan *sahibul maal* (pemilik dana) sesuai dengan nisbah yang disepakati.

Masih kecilnya *market share* itu disebabkan antara lain karena bank syariah mempunyai keterbatasan dana baik dari segi permodalan maupun jumlah dana masyarakat yang berhasil dihimpun karena alasan-alasan seperti yang diungkapkan di atas.

- c) Sumber daya manusia yang memiliki keahlian dalam bank syariah masih sedikit

Kendala-kendala di bidang sumber daya manusia dalam pengembangan perbankan syariah disebabkan karena sistem ini masih belum lama dikembangkan. Di samping itu, lembaga-lembaga akademik dan pelatihan di bidang ini sangat terbatas sehingga tenaga terdidik dan berpengalaman di bidang non perbankan syariah, baik dari sisi bank pelaksana maupun dari bank sentral (pengawas dan peneliti bank), masih sangat sedikit.

- d) Manajerial

Adalah perpaduan seni dan ilmu dalam mengatur segala sesuatunya dengan benar, pelaku ilmu tersebut dikenal dengan

manajer, seorang manajer haruslah menguasai ilmu manajerial dengan baik. Pada dasarnya semua orang adalah seorang manajer setidaknya manajer sebagai diri pribadi, kunci untuk sukses dalam manajerial adalah mengetahui aturan-aturan apa saja yang pasti menuntut seorang manajer dalam meraih kesuksesan hidup.

Salah satu faktor yang menghambat perkembangan dalam manajerial adalah kinerja karyawan. Baik tidaknya kinerja karyawan dalam manajerial sangat berpengaruh pada kemajuan manajerial dalam meningkatkan kinerjanya.¹⁸

2) Faktor Eksternal :

- a) Pemahaman masyarakat yang belum tepat terhadap kegiatan operasional bank syariah

Hal demikian, dikarenakan masih dalam tahap awal pengembangan dapat dimaklumi bahwa pada saat ini pemahaman sebagian masyarakat mengenai sistem dan prinsip perbankan syariah masih belum tepat. Pada dasarnya, Sistem Ekonomi Islam telah jelas, yaitu melarang praktek riba serta akumulasi kekayaan hanya pada pihak tertentu secara tidak adil, akan tetapi, secara praktis, bentuk produk dan jasa pelayanan, prinsip-prinsip dasar hubungan antar bank dan nasabah, serta cara-cara berusaha yang halal dalam bank syariah, masih perlu disosialisasikan secara luas. Adanya perbedaan karakteristik produk bank konvensional dengan

¹⁸ Moekijat, *Pengantar sistem informasi manajemen*, 14.

bank syariah telah menimbulkan adanya keengganan bagi pengguna jasa perbankan. Keengganan tersebut antara lain disebabkan oleh hilangnya kesempatan mendapatkan penghasilan tetap berupa bunga dari simpanan. Oleh karena itu, secara umum perlu diinformasikan bahwa dana pada bank syariah juga dapat memberikan keuntungan finansial yang kompetitif.

b) Persaingan dengan bank-bank konvensional

Perbankan syariah saat ini tidak dapat dipisahkan secara tegas dengan industri perbankan konvensional, maka sudah dapat diduga persaingan dalam industri perbankan syariah akan sangat tinggi, walaupun struktur pasarnya sangat terkonsentrasi pada dua bank besar. Mengingat banyaknya bank-bank konvensional yang sudah lebih dulu ada, dan tentu hal ini berpengaruh pada perkembangan bank syariah yang masih belum cukup dikenal oleh masyarakat luas, terutama masyarakat non muslim, mengingat Indonesia memiliki berbagai ras, suku, dan agama. Hal ini tentu menjadi tantangan bagi para bank umum syariah dan unit usaha syariah untuk lebih berkembang dan bersaing dengan bank konvensional.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan suatu cara yang digunakan dalam mengumpulkan data penelitian dan dibandingkan dengan standar ukuran yang telah ditentukan.¹ Seorang peneliti yang melalui proyek penelitian sebelumnya ia dituntut untuk mengetahui metode serta sistematika penelitian, jika peneliti tersebut hendak mengungkapkan kebenaran melalui suatu kegiatan ilmiah. Adapun dalam penelitian ini digunakan beberapa teknik atau metode penelitian yang meliputi :

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dilihat dari jenisnya, penelitian ini adalah *field research* (penelitian lapangan), yaitu penelitian yang dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan guna memperoleh data yang lengkap dan valid tentang apa saja faktor pendukung dan penghambat perkembangan bank Syariah di Kabupaten Jember.

Sedangkan jika dilihat dari pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, karena data-data yang dibutuhkan disini berupa sebaran-sebaran informasi dari pihak Bank Syariah, nasabah Bank Syariah serta masyarakat di Kabupaten Jember.

¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 126.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat yang dijadikan sebagai lapangan penelitian atau dimana tempat penelitian tersebut dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, lembaga, peristiwa dan sebagainya).

Adapun lokasi penelitian ini adalah Bank-Bank syariah yang berada di Kabupaten Jember. Di Kabupaten Jember ada kurang lebih sepuluh bank syariah dan unit usaha syariah, namun peneliti hanya menentukan tiga tempat sebagai objek penelitian yaitu terdiri dari BRI Syariah, Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara. Peneliti memilih lokasi ini karena karena ketiga lembaga ini memiliki kelebihan tersendiri, yaitu :

1. BRI Syariah menyanggah nama besar BRI sebagai bank induk yang sudah dikenal luas oleh masyarakat Jember
2. Bank Mega syariah memiliki banyak cabang yang tersebar di beberapa tempat di Kabupaten Jember
3. BPRS Asri Madani Nusantara adalah satu-satunya BPR syariah yang berdiri di Kabupaten Jember

C. Subyek Penelitian

Untuk memperoleh data yang dapat dipertanggung jawabkan maka yang perlu dipertimbangkan adalah penentuan informan. Informan dalam hal ini adalah orang yang memberikan informasi tentang sesuatu yang akan diteliti sesuai dengan kebutuhan data yang akan dicari.

Penentuan subyek penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu sampel bertujuan. Pengambilan sampel ini berdasarkan ciri-ciri, sifat-sifat, atau karakteristik tertentu yang sudah dikenali sebelumnya. Dalam hal ini, dikaji data dan informasi yang didapatkan untuk dikembangkan sesuai dengan kebutuhan dan kemantapan data tersebut dengan melihat masalah-masalah yang telah ditetapkan.

Adapun informan yang dapat ditetapkan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Pimpinan BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara. Data yang didapatkan mengenai sejarah berdirinya bank, faktor pendukung dan penghambat perkembangan bank dan manajemen.
2. Karyawan BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara. Data yang didapatkan mengenai visi misi, produk, struktur organisasi dan faktor pendukung serta faktor penghambat perkembangan bank syariah.
3. Nasabah BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara. Data yang didapatkan mengenai bagaimana cara pelayanannya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan hal yang sangat substansial dalam penelitian, sedangkan maksud dari metode pengumpulan data adalah cara-cara yang digunakan dalam penelitian untuk meraih data. Adapun cara atau metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah :

1. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik operasional pengumpulan data melalui proses pencatatan secara cermat dan sistematis terhadap objek yang dihadapi secara langsung.

Metode observasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.²

Peneliti menggunakan observasi partisipasi pasif yaitu peneliti datang ketempat orang atau lembaga yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut³.

Data yang ingin diperoleh dengan menggunakan metode observasi adalah :

- a. Letak geografis BRI Syariah, Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara di Kabupaten Jember
- b. Kinerja karyawan

2. Wawancara

Wawancara adalah suatu cara pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data secara langsung dari sumbernya.⁴ Artinya peneliti melakukan tanya jawab dengan sumber atau informan yang telah ditentukan dan pertanyaan yang ditanyakan sudah dipersiapkan terlebih dulu.

² Cholid, Narkubo dan Abu, Ahcmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), 70.

³ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif cet.9*, (Bandung: PT. Alfabeta, 2014), 66.

⁴ Riduan, *Skala Pengukuran Variable-Variabel Penelitian*, (Bandung: Alfaberta, 2003), 29.

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden lebih dalam.

Peneliti menggunakan teknik wawancara tak berstruktur yaitu wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk menyimpulkan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya merupakan garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan⁵.

Data yang diperoleh dengan menggunakan wawancara adalah :

Faktor pendukung internal berkembangnya bank syariah di

Jember yaitu :

- a. Kinerja karyawan
- b. Jenis produk
- c. Manajemen

Faktor pendukung eksternal berkembangnya bank syariah di

Jember yaitu :

- a. Loyalitas nasabah
- b. Strategi pemasaran
- c. Pengetahuan masyarakat tentang bank syariah

Faktor Penghambat internal berkembangnya bank syariah di

Jember yaitu :

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, 74.

- a. Kurangnya tenaga kerja
- b. Kurangnya Fasilitas
- c. Manajemen

Faktor Penghambat eksternal berkembangnya bank syariah di Jember yaitu :

- a. Persaingan dengan bank konvensional
- b. Banyaknya masyarakat yang belum mengenal bank syariah

3. Studi Pustaka

Studi Pustaka merupakan teknik pengumpulan data melalui teks-teks tertulis maupun, seperti buku, *ebook*, artikel-artikel dalam majalah, surat kabar, buletin, jurnal, laporan atau arsip organisasi, makalah, publikasi pemerintah, dan lain-lain.

Data yang ingin diperoleh dari teknik studi pustaka adalah :

- a. Sejarah bank syariah
- b. Undang-undang atau legalitas formal berdirinya bank syariah
- c. Kajian-kajian teori tentang perkembangan bank syariah di Indonesia

4. Dokumenter

Dokumenter adalah teknik pengumplan data dengan melihat dokumen atau catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁶

⁶ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif cet.9* (Bandung: PT. Alfabeta, 2014), 82

Data yang ingin diperoleh dari teknik dokumenter adalah :

- a. Biografi lembaga
- b. Susunan organisasi lembaga
- c. Legalitas bank syariah

E. Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan mengatur secara sistematis transkrip wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan yang telah dikumpulkan oleh peneliti, analisis data juga berguna untuk menambah pemahaman peneliti dan jika memungkinkan peneliti juga bisa melaporkan pada pihak lain mengenai temuannya.

Oleh karena itu analisis dilakukan melalui kegiatan menelaah, menata, membagi serta menjadikan data sebagai satu kesatuan secara sistematis.

Jika ternyata data yang disajikan telah teruji kebenarannya maka bisa dilanjutkan pada tahap pemeriksaan kesimpulan-kesimpulan sementara. Akan tetapi jika ternyata data yang disajikan belum sesuai maka konsekuensinya belum bisa ditarik kesimpulannya, melainkan harus melakukan reduksi data.

Dalam teknik analisis data ini peneliti bermaksud menganalisis serta menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga dapat dengan mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis kualitatif

deskripsi (berupa kata-kata bukan angka). Peneliti menggunakan metode analisis data untuk menganalisis yang berhubungan dengan faktor pendukung dan penghambat perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember.

F. Keabsahan data

Keabsahan data (validitas data) merupakan alat untuk menguji keabsahan data yang diperoleh peneliti dalam penelitiannya. Setelah data terkumpul, peneliti mengecek kembali data-data yang diperoleh dengan mengkoscek data yang telah didapat dari hasil interview dan mengamati semua dokumen yang ada, dengan ini data yang di dapat diuji keabsahannya dan dapat dipertanggung jawabkan.⁷

Untuk memeriksa kebutuhan data ini, dipakai validitas data triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.

Triangulasi data menggunakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau juga dengan mewawancarai lebih dari satu subjek yang dianggap memiliki sudut pandang yang berbeda.⁸

⁷ Mantthew B. Milles & Michel Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta : UI Press, 1992), 15

⁸ Afifuddin dan Beni Ahmad Saebani. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2009), 141, 143.

Peneliti menggunakan teknik triangulasi data yaitu untuk menguji kredibilitas data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber⁹. Peneliti menggunakan teknik ini untuk mencari kebenaran data, antara lain :

1. Data mengenai kinerja karyawan bank syariah
2. Jenis produk yang ditawarkan
3. Loyalitas nasabah

Adapun langkah – langkahnya adalah :

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
3. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dan isi dokumen yang berkaitan.¹⁰

G. Tahap-tahap penelitian

Layaknya suatu kegiatan ilmiah, sebuah penelitian dilaksanakan melalui prosedur kerja yang berurutan. Secara garis besar prosedur kerja penelitian melalui tahapan-tahapan yaitu : tahapan sebelum lapangan, tahapan pekerjaan lapangan, tahapan analisis data dan penulisan laporan.

Adapun tahap - tahap untuk melakukan sebuah penelitian kualitatif ini, peneliti melakukan sebagai berikut:

Pertama, pada tahap pra lapangan ada tujuh kegiatan yang harus dilakukan oleh peneliti yaitu memilih lapangan penelitian, menyusun rencana penelitian, menjelajahi dan menilai keadaan lapangan, mengurus perizinan,

⁹ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, 83

¹⁰ Miles dan Huberman, *Metode Penelitian Kualitatif*, 68.

memilih dan memanfaatkan informan, menyiapkan perlengkapan penelitian dan persoalan etika penelitian.

Kedua, pada tahap pekerjaan lapangan dibagi atas tiga bagian yaitu: (a) Memahami latar penelitian dan persiapan diri. (b) Memasuki lapangan. dan (c) Berperan serta sambil mengumpulkan data.¹¹

Ketiga, pada tahap analisis dan meliputi tiga pokok persoalan yaitu: (a) konsep dasar, (b) menentukan tema.

Keempat, setelah tiga tahap di atas dilalui barulah mengarah pada penulisan laporan, kerangka dan isi laporan, teknik dan strategi penulisan laporan.



¹¹ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif* (Malang: UIN-MALIKI PRESS, 2010), 281-285.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat Berdirinya BRI Syariah Jember

a. Sejarah

Salah satu dari bank syariah yang berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk, terhadap Bank jasa Artha pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapat izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya 0.10/67/KEP.GBI/DpG/2008 maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi, kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional kemudian dirubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam. Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan bank ritel modern terkemuka dengan layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan segala produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah. Bank ini memiliki misi yang akan memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam *financial* kebutuhan, akan menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan

memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

Secara konsisten PT. Bank BRI Syariah terus mengembangkan berbagai strategi dan inisiatif untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha perusahaan. Salah satunya adalah membangun kerjasama strategis dengan PT. Bank Rakyat Indonesia dalam bentuk memanfaatkan jaringan PT. Bank Rakyat Indonesia untuk membangun kantor layanan syariah perusahaan yang berfokus pada kegiatan penghimpunan dana masyarakat. Pada tahun 2013, PT. BRI syariah merintis usaha dalam upaya meningkatkan status bank sebagai devisa untuk direalisasikan pada tahun 2014 sesuai izin Bank Indonesia No.15/2272/Dpbs.

PT. BRI Syariah Cabang Jember diresmikan pada 1 Oktober 2012 kemudian semakin berkembang dan memperluas wilayah outlet layanan mikro meliputi wilayah Ambulu dan Tanggul. Layanan untuk wilayah Ambulu dan Tanggul tersebut mulai beroperasi terhitung mulai tanggal 1 April 2013 dan *survive* hingga sekarang. Pimpinan cabang pembantu BRI Syariah Cabang Jember pertama kali dijabat oleh Bpk. Alkaf Zein (2012-2013) beliau menjabat selama 1 tahun. Periode berikutnya digantikan oleh Bapak Rono Satriyo yang menjabat selama 4 bulan. Selanjutnya pimpinan cabang pembantu BRI Syariah Cabang Jember dijabat oleh Bapak Eric Kurniawan

sampai sekarang dengan jumlah karyawan yang semula hanya 7 orang sekarang menjadi lebih dari 20 karyawan BRI Syariah.¹

b. Visi Misi BRI Syariah

Visi : Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna

Misi : - Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan financial nasabah.
- Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah
- Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.²

c. Prinsip Dasar, Fungsi dan Tujuan BRI Syariah

1) Prinsip Dasar

Prinsip dasar di BRI Syariah Cabang Jember sesuai dengan prinsip syariah dimana pemberian pinjaman tidak diberikan untuk bisnis yang haram atau mendekati haram seperti rokok, perjudian, minuman yang diharamkan, pornografi dan bisnis lain yang tidak sesuai dengan syariah.

¹ Wawancara dengan Agus Handoyo, tanggal 21 Juli 2014 di kantor BRI Syariah Jember

² Wawancara dengan Olivia Eka Candra, tanggal 21 Juli 2014 di kantor BRI Syariah

2) Fungsi dan Tujuan Lembaga

Tujuan dan fungsi Bank dapat dijabarkan dalam 6 point tujuan utama yakni:

- a) Mengarahkan kegiatan ekonomi ummat untuk bermuamalat secara Islam khususnya muamalat yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis-jenis usaha/ perdagangan lain yang mengandung unsure *gharaar* (tipuan), dimana jenis usaha tersebut selain di larang dalam Islam, juga telah menimbulkan dampak negative terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
- b) Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak membutuhkan dana.
- c) Untuk meningkatkan kualitas hidup ummat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang di arahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptakan kemandirian usaha.
- d) Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari Negara yang sedang berkembang. Upaya bank syariah di dalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol kebersamaannya dari siklus usaha yang lengkap seperti

program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, program pembinaan konsumen, program pengembangan modal kerja dan program pengembangan usaha bersama.

d. Legalitas dan Struktur Organisasi BRI Syariah

UU RI No.3 Tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan dan UU RI No.40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (PT), menyatakan sejak 18 Oktober 2012 PT. Bank BRI Syariah Cabang Jember resmi berdiri dengan nomor TDP 13.07.1.64.01 107 dan NPWP 01.105.094.5.626.000.³

IAIN JEMBER

³ Wawancara dengan Zainul Ulum, tanggal 21 Juli 2014 di kantor BRI Syariah

Penjelasan Struktur :

- 1) *Micro Marketing Manager (MMM)* secara struktur berada langsung dibawah pimpinan cabang ke (kantor cabang), MMM membawahi beberapa Unit Head (UH) dan Collection Supervisor dalam 1 area (cabang) dan MMM mempunyai kewajiban untuk selalu berkoordinasi dengan *business distribution* dan *network micro, business group* untuk pencapaian target sales dan segala hal yang berhubungan dengan bisnis mikro yang berada di areanya.
- 2) *UH* unit mikro syariah (*Unit Head*) secara struktur berada langsung dibawah MMM dan bertanggung jawab untuk melaksanakan dan memastikan mikro pada unit tersebut berjalan sesuai dengan target yang diberikan dan tidak melanggar syariah *comply* maupun P3 (Pedoman Pemberian Pembiayaan) Mikro. UH (*Unit Head*) membawahi *Sales Officer (SO)*, dan *Relation Officer (RO)*, dan harus berkoordinasi dengan *Unit Financing Officer (UFO)*, sebagai pihak *risk* di unit mikro.
- 3) *Sales Officer (SO)* secara struktur berada langsung dibawah UH (*Unit Head*) dan bertugas untuk melakukan penjualan produk mikro serta melakukan *pre screening* untuk calon nasabah sebelum dokumen pembiayaan diberikan kepada *Unit Financing Officer (UFO)* untuk diverifikasi lebih lanjut.

- 4) *Relation Officer (RO)* langsung dibawah *UH (Unit Head)* dan bertugas untuk melakukan proses *cash pick up* dan kunjungan ke nasabah untuk memastikan pembayaran angsuran nasabah secara tepat waktu, bertugas untuk melakukan *collection* dana sampai dengan DPD 30 hari. Jika DPD lebih dari 30 hari, proses *collection* akan diserahkan kepada *colls*.
- 5) *Area Financing Officer (AFO)* dibawah financing reviewer yang berada dicabang dan bertugas sebagai pihak *risk* untuk cabang area mikro diantaranya melakukan verifikasi usaha nasabah, verifikasi jaminan, verifikasi karakter nasabah dll. *AFO (Area Financing Officer)* akan melakukan verifikasi untuk limit pembiayaan > 75 juta rupiah. Jika *UFO* berhalangan hadir maka fungsi *AFO* akan digantikan oleh *Financing Reviewer* cabang.
- 6) *Unit Financing Officer (UFO)*, dibawah *AFO (Area Financing Officer)* dan sebagai pihak *risk* di unit yang bertugas melakukan verifikasi usaha nasabah, verifikasi jaminan, verifikasi karakter nasabah dll. *UFO (Unit Financing Officer)* akan menangani nasabah dengan limit pembiayaan sampai dengan 75 juta rupiah. Jika *UFO (Unit Financing Officer)* berhalangan hadir maka fungsinya akan digantikan oleh *AFO (Area Financing Officer)*.

e. Mekanisme Operasional BRI Syariah

Daerah operasional atau wilayah kerja BRI Syariah Cabang Jember adalah: Jember, Ambulu dan Tanggul.

Jam Operasional atau jam pelayanan untuk nasabah/debitur di BRI Syariah Cabang Jember adalah hari Senin – Jumat (kecuali tanggal merah), jam 8.30 – 15.00 WIB.

f. Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana BRI Syariah

1) Penghimpunan Dana

Dari segi produk, BRI Syariah memiliki berbagai jenis tabungan yang memiliki “*out of the box*” dari fitur-fitur tabungan bank lain, antara lain:

Simpanan:

a) Perorangan Individu

- (1) Simpanan yang bisa diambil setiap saat: Tabungan Faedah BRISyariah iB dan Tabungaanku BRISyariah iB.
- (2) Investasi: Tabungan Haji BRISyariah iB, Tabungan Impian BRISyariah iB dan Deposito Rupiah BRISyariah iB.
- (3) Bisnis: Giro BRISyariah iB.

b) Perusahaan

- (1) Investasi: Deposito Rupiah BRISyariah iB.
- (2) Bisnis: Giro BRISyariah iB.

Dari segi pemasaran, BRI Syariah melakukan langkah-langkah antara lain:

- a) Melakukan *Open Table* (membuka stand BRI Syariah) di acara keramaian secara rutin seperti di *Car Free Day, Mall,*

acara-acara rakyat lainnya untuk menawarkan deposito, tabungan dll.

- b) Melakukan pemasaran ke sekolah, kampus, pondok pesantren dan lembaga pendidikan lainnya (membangkitkan segmen pelajar, sekaligus menawarkan fitur kartu pelajar yang juga berfungsi sebagai kartu ATM).
- c) Melakukan pemasaran ke kantor, instansi, pabrik, lembaga pemerintahan, maupun lembaga swasta lainnya (membangkitkan segmen karyawan, sekaligus menawarkan fitur ID Card yang juga berfungsi sebagai kartu ATM)
- d) Melakukan pemasaran ke pasar dan toko-toko (membangkitkan segmen pedagang)
- e) Melakukan kerjasama dengan pihak KBIH (membangkitkan nasabah haji)

2) Penyaluran Dana

Dari segi produk, BRI Syariah memiliki berbagai jenis produk pembiayaan. Adapun persyaratan untuk mengajukan pembiayaan tersebut adalah sebagai berikut:

- a) Usia calon nasabah: minimal 21 tahun atau telah menikah untuk usia lebih besar atau sama dengan 18 tahun, maksimal 65 tahun pada saat akhir jangka waktu pembiayaan.

- b) Target marketnya: wiraswasta pemilik usaha/ pengusaha yang tidak memiliki agunan tetapi memiliki riwayat pinjaman yang baik di bank/ lembaga keuangan lain yang dapat dibuktikan melalui BI checking atau fisik bukti pembayaran lainnya minimal 6 bulan, radius pembayaran 5 km dari cabang bri syariah atau dari titik yang ditentukan sebagai zona penjualan.
- c) Tenor pembiayaan: jangka waktunya pembiayaan baru/ nasabah baru tenor 6 bulan sampai dengan 36 bulan, pembiayaan nasabah existing maksimal 48 bulan.
- d) Syarat dokumentasi: formulir aplikasi dan asuransi jiwa pembiayaan, akad pembiayaan, pengikat jaminan, foto copy ktp calon nasabah dan pasangan, *foto copy* KK (Kartu Keluarga)/ surat nikah/ surat keterangan belum menikah dari kelurahan, surat izin usaha, *foto copy* dokumen jaminan.
- e) Metode pencairan dan pembayaran angsuran: menggunakan tabungan BRIS (BRI Syariah), pembayaran angsuran dilakukan secara bulanan.
- f) Proses pembiayaan 3-7 hari kerja sejak dokumen yang disyaratkan lengkap dan diterima oleh *Unit Head*.
- g) Bi Checkhing dan daftar hitam nasional: wajib dilakukan dengan ketentuan pembiayaan yang baik dengan minimal kolektibilitas 1 lancar, tidak terdaftar dalam daftar hitam nasional bank Indonesia (DHN-BI).

h) Pengikatan jaminan: akad pembiayaan murabahah bawah tangan di legalisasi oleh notaries, akan pelengkap menggunakan akad wakalah jika ada, akad pembiayaan ditanda tangani akad pembiayaan wajib di dokumentasi dalam bentuk foto, surat pengakuan hutang yang ditulis oleh nasabah.

Jenis-jenis produk pembiayaan yang disediakan di BRI Syariah diantaranya:

a) Pembiayaan Konsumer adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan pembelian barang dan jasa yang bersifat konsumtif (tidak untuk usaha) yang sumber pembayaran kembalinya berasal dari pendapatan/ gaji nasabah tersebut seperti kendaraan bermotor.

(1) KPR (Kepemilikan Rumah) adalah produk pembiayaan BRIS untuk pembiayaan rumah dengan dukungan bantuan dana fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) kepada masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) dalam rangka pemilikan rumah sejahtera yang dibeli dari pengembang (*developer*).

(2) KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor) adalah pembiayaan kepemilikan bermotor dari BRIS kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (murabahah) dimana pembayaran secara angsuran dengan

jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

(3) KMG (Kepemilikan Multi Guna) adalah pembiayaan yang diberikan khusus kepada karyawan untuk memenuhi segala kebutuhan barang/ jasa yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah.

(4) Pembiayaan Umroh adalah pinjaman/ pembiayaan dana kepada perorangan untuk tujuan ibadah umroh dengan menggunakan akad ijarah.

(5) EMBP (Employee Benefit Program) adalah program kerjasama dengan suatu perusahaan yang dituangkan dalam Master Agreement berupa pemberian fasilitas pembiayaan langsung kepada karyawan dari perusahaan yang memenuhi kriteria bank BRI Syariah dengan persyaratan yang relatif mudah/ringan bagi karyawan perusahaan/instansi.

b) Pembiayaan Komersial adalah pembiayaan produktif untuk usaha Komersial dengan menggunakan Akad Jual Beli dan Bagi Hasil dan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

c) Pembiayaan Mikro adalah pinjaman dalam jumlah kecil untuk orang miskin dengan tujuan mereka bias berwirausaha. Kredit mikro ditujukan untuk orang-orang yang tidak memiliki

jaminan, pekerjaan tetap, dan riwayat kredit yang terpercaya, serta tidak mampu untuk memperoleh kredit biasa. Kredit mikro merupakan bagian dari keuangan mikro, suatu layanan keuangan untuk membantu orang-orang miskin.

Dari segi pemasaran, BRI Syariah melakukan langkah-langkah antara lain:

- a) Melakukan Open Table (membuka stand BRI Syariah) di acara-acara keramaian secara rutin seperti di Car Free Day, Mall, acara-acara rakyat lainnya untuk menawarkan KPR (Kepemilikan Rumah), KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor), KMG (Kepemilikan Multi Guna), Pembiayaan Mikro.
- b) Melakukan pemasaran ke sekolah, kampus, pondok pesantren dan lembaga pendidikan lainnya (membidik guru dan karyawan untuk menawarkan fitur KMG (Kepemilikan Multi Guna), KPR (Kepemilikan Rumah), KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor)).
- c) Melakukan pemasaran ke kantor, instansi, pabrik, lembaga pemerintahan, maupun lembaga swasta lainnya (membidik segmen karyawan untuk menawarkan fitur KMG (Kepemilikan Multi Guna), KPR (Kepemilikan Rumah), KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor))

- d) Melakukan pemasaran ke pasar dan toko-toko (membidik segmen pedagang untuk menawarkan pembiayaan mikro maupun pembiayaan komersial).⁴

2. Sejarah singkat berdirinya Mega Syariah Jember

a. Sejarah

Perjalanan PT Bank Mega syariah diawali dari sebuah bank umum konvensional bernama PT Bank Umum Tugu yang berkedudukan di Jakarta. Pada tahun 2001, para group (sekarang berganti nama menjadi CT Corcopa), kelompok usaha yang juga menaungi PT Bank Mega, Tbk., Trans TV, dan beberapa perusahaan lainnya yang mengakui sisi PT. Bank Umum Tugu menjadi bank syariah. Hasil konversi tersebut, pada tanggal 25 Agustus 2004 PT. Bank Umum Tugu resmi beroperasi secara Syariah dengan nama PT. Bank Syariah Mega Indonesia, dan terhitung tanggal 23 September 2010 nama badan hukum Bank ini telah resmi berubah menjadi PT. Bank Mega syariah.

Seiring dengan perkembangan PT Bank Mega Syariah dan keinginan untuk memenuhi jasa pelayanan kepada masyarakat khususnya yang berkaitan dengan transaksi devisa dan internasional, maka tanggal 16 Oktober 2008 Bank Mega Syariah menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkokoh

⁴ Wawancara dengan Olivia Eka Candra, tanggal 21 Juli 2014 di kantor BRI Syariah

posisi sebagai perseroan Bank Syariah yang dapat mengajukan bisnis yang lebih luas lagi bagi *domestic* maupun *internasional*.

Dalam upaya mewujudkan kinerja sesuai dengan nama yang disandangnya, PT Bank Mega Syariah terus tumbuh dan berkembang hingga saat ini memiliki 394 jaringan kerja dengan komposisi : 8 kantor cabang, 13 kantor cabang pembantu, 49 *Gallery* Mega syariah, dan 324 kantor Mega Mitra Syariah yang tersebar di Jabotabek, pulau Jawa, Bali, Sumatera, Kalimantan, dan Sulawesi. Dengan menggabungkan profesionalisme dan nilai-nilai rohani yang melandasi kegiatan operasionalnya, PT Bank Mega Syariah hadir untuk mencapai visi menjadi “Bank Syariah Kebanggaan Bangsa”.⁵

b. Visi Misi Mega Syariah

Visi : Bank Syariah Kebanggaan Bangsa

Misi : Memberikan jasa layanan keuangan syariah terbaik bagi semua kalangan, melalui kinerja organisasi yang unggul, untuk meningkatkan nilai tambah bagi *stakeholder* dalam mewujudkan kesejahteraan bangsa.⁶

c. Prinsip Dasar, Fungsi dan Tujuan Mega Syariah

Secara operasional, Bank Mega Syariah memiliki Dasar Syariah yang akan selalu menjadipijakan utanan dalam menjalankan aktifitasnya. Adapun prinsip tersebut yaitu :

⁵ Wawancara dengan Ari Priyono, tanggal 21 Juli 2014 di kantor Bank Mega Syariah Jember

⁶ Wawancara dengan Imam Sulaiman, tanggal 21 Juli 2014 di kantor Bank Mega Syariah Jember

- 1) Keadilan, mempertimbangkan keadilan atas porsi bagi hasil kepada nasabah
- 2) Amanah, memelihara nilai kejujuran dan tanggung jawab serta menjunjung tinggi nilai-nilai etikan dan moral.
- 3) Kemitraan, memposisikan nasabah sejajar dengan bank sebagai mitra usaha yang amanah, saling menguntungkan dan bertanggung jawab.
- 4) Keterbukaan, memberikan keterbukaan laporan keuangan secara berkesinambungan, sehingga nasabah dapat mengetahui kualitas dan manajemen bank.
- 5) Universal, memberikan pelayanan perbankan syariah kepada seluruh lapisan masyarakat dengan tidak memandang status kehidupan, suku, dan golongan.

Disamping itu Bank Mega Syariah juga memiliki fungsi serta tujuan yang hendak dicapai. Secara umum, fungsi lembaga perbankan syariah adalah sebagai lembaga keuangan di sector bisnis UKM dan Mikro.

Karena fungsi Bank Syariah secara umum itu sama dengan bank konvensional, sehingga prinsip pokok dan pengaturan dan pengawasan yang dikembangkan bagi sistem perbankan sebagian besar berlaku pula di bank syariah. Namun adanya sejumlah perbedaan yang cukup mendasar dalam filosofi dan operasional bank

syariah mengakibatkan adanya perbedaan dalam pengaturan dan pengawasan, antara lain yaitu :

- 1) Perlunya jaminan pemenuhan ketentuan dan ketaatan pada prinsip syariah dalam seluruh aktifitas bank syariah
- 2) Perbedaan karakteristik operasional khususnya akibat dari pelarangan bunga yang digantikan dengan nisbah bagi hasil.

d. Legalitas dan Struktur Organisasi Mega Syariah

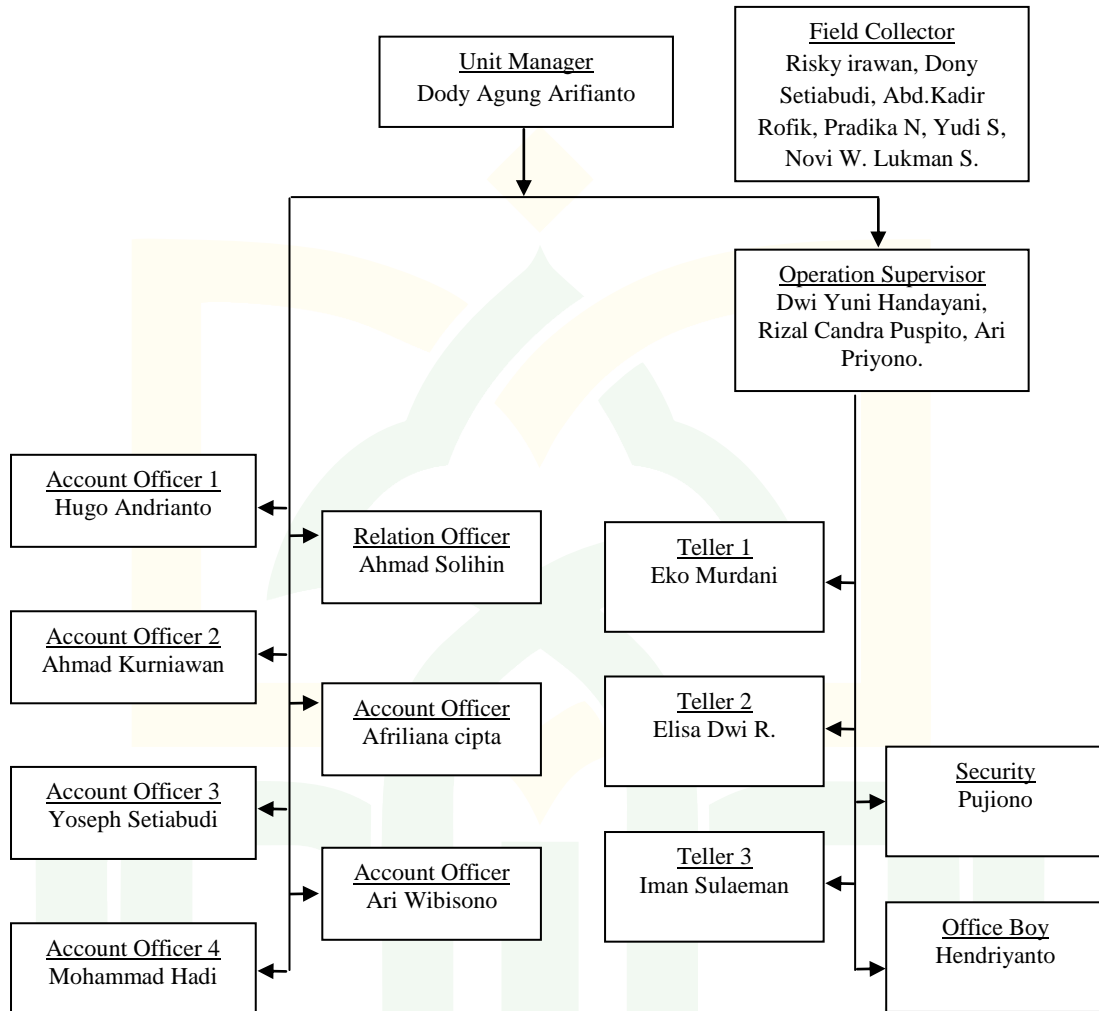
Berdasarkan surat izin dari bank Indonesia yakni izin prinsip No.5/39/DpG/BPS tgl 13 Oktober 2003, izin operasi No. /10/kep.Dpg/2004 tgl 27 Juli 2004 serta izin perubahan nama No. 6/11/kep.DpG/2004 tgl 27 Juli 2004, maka Tgl 25 Agustus 2004 lahirlah PT Bank Mega Syariah Indonesia.⁷



⁷ Wawancara dengan Pujiono , tanggal 21 Juli 2014 di kantor Bank Mega Syariah Jember

Bagan 4.2

Struktur Organisasi Mega Syariah



e. Mekanisme Operasional Mega Syariah

- 1) Bank bertindak sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) yang menyediakan dana dengan fungsi sebagai modal kerja, dan nasabah bertindak sebagai pengelola dana (*mudharib*) dalam kegiatan usahanya.
- 2) Bank memiliki hak dalam pengawasan dan pembinaan usaha nasabah walaupun tidak ikut serta dalam pengelolaan usaha

nasabah, antara lain bank dapat melakukan review dan meminta bukti-bukti dan laporan hasil usaha nasabah berdasarkan bukti pendukung yang dapat dipertanggung jawabkan.

- 3) Pembagian hasil usaha dari pengelolaan dana dinyatakan dalam nisbah yang disepakati
- 4) Nisbah bagi hasil yang disepakati tidak dapat diubah sepanjang jangka waktu investasi, kecuali atas dasar kesepakatan para pihak.
- 5) Jangka waktu pembiayaan atas dasar akad mudharabah, pengembalian dana, dan pembagian hasil usaha ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.
- 6) Pembiayaan atas dasar akad mudharabah diberikan dalam bentuk uang atau barang, serta bukan dalam bentuk piutang atau tagihan
- 7) Dalam hal pembiayaan atas dasar akad mudharabah diberikan dalam bentuk barang, maka barang tersebut harus dinilai atas dasar harga pasar dan dinyatakan secara jelas jumlahnya.
- 8) Pengembalian pembiayaan atas dsar mudharabah dilakukan dengan dua cara yaitu: secara angsuran ataupun pada akhir periode akad, sesuai dengan jangka waktu pembiayaan atas dasar akad.
- 9) Pembagian hasil usaha dilakukan atas dasar laporan hasil usaha pengelola dana (*mudharib*) dengan disertai bukti pendukung yang dapat dipertanggung jawabkan.

10) Kerugian usaha nasabah pengelola dana (*mudharib*) yang dapat ditanggung oleh bank selaku pemilik dana (*shahibul maal*) adalah maksimal sebesar jumlah pembiayaan yang diberikan.

f. Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana Mega Syariah

- 1) Peningkatan profitabilitas dan nilai tambah bagi stakeholders secara terus menerus
- 2) Pertumbuhan bisnis dan pangsa pasra secara terus menerus
- 3) Peningkatan kualitas proses ,layanan dan inovasi secara terus menerus
- 4) Meningkatkan pembelajara,pemahaman syariah dan secara terus menerus
- 5) Eliminasi pemborosan dan reduksi biaya secara terus menerus

Strategi Pemasaran yaitu :

- 1) Tawarkan benevit produk bukan semata-mata fitur produk
- 2) Tawarkan kemudahan aksesibitas peminjam yang tidak ditawarkan kompetitor
- 3) Gunakan pendekatan kekeluargaan dengan fleksibilitas layanan secara terukur

Dalam penghimpunan dana pada Bank Mega Syariah menawarkan beberapa produk tabungan dan investasi, berupa :

- 1) Tabungan utama, yaitutabungan dengan prinsip wadiah yang disiapkan untuk penyimpanan dana berdasarkan prinsip syariah

- 2) Deposito plus, yaitu merupakan inventasi syariah dengan prinsip mudharabah mutlaqah dalam mata uang rupiah
- 3) Investasi Mega Syariah, yaitu tabungan dengan prinsip mudharabah yang memberikan nisbah lebih tinggi untuk dana investasi yang lebih besar. Ditunukan untuk nasabah perorangan maupun perusahaan.⁸

3. Sejarah singkat berdirinya BPRS Asri Madani Nusantara Jember

a. Sejarah

PT. BPRS Asri Madani Nusantara mulai beroperasi pada tanggal 14 Oktober 1994 di kecamatan Wuluhan Jember dengan nama PT. BPRS ARTA SINAR MENTARI (ASRI). PT. BPRS Asri merupakan BPR Syariah pertama di Kabupaten Jember, bahkan sebelum bank-bank syariah membuka cabang di Jember.

Pada tahun 2000 merupakan momentum yang tidak akan terlupakan dari sejarah ASRI, seiring perkembangan yang dicapai, maka pada tahun tersebut PT. BPRS ASRI hijrah ke tengah kota yaitu di jalan PB. Sudirman 23 Jember bersaing dengan bank Muamalat dan Bank-bank Umum konvensional yang ada disekitarnya. (Sumber data BPR Syariah Asri Madani Nusantara)

Pesaing semakin ketat pada tahun 2006 bank Syariah Mandiri membuka Cabang di Jember dilokasi yang tak jauh dari PT. BPRS Asri yang kemudian diikuti dengan Bank Umum Syariah lainnya.

⁸ Wawancara dengan Imam Sulaiman, tanggal 21 Juli 2014 di kantor Bank Mega Syariah Jember

Momentum selanjutnya terjadi pada tahun 2009 saat PT. BPRS Asri diakui oleh PT Permodalan Nasional Madani (persero), salah satu BUMN di Indonesia. Perubahan struktur kepemilikan, persaingan yang semakin ketat, dan mendekati kepasar merupakan sebagian alasan perpindahan lokasi kantor ke Ruko Graha Wijaya No.1 Jl.Darmawangsa, Jubung pada bulan Agustus 2009 hingga Agustus 2014 perubahan nama juga dilakukan untuk memberi warna baru bagi PT. BPRS Asri. Nama ASRI yang dulu merupakan akronim dari Artha Sinar Mentari tetap digunakan pada nama baru yaitu PT. BPRS ASRI MADANI NUSANTARA. Pada bulan Agustus 2014 lokasi kantor Pusat Pindah ke Jl. Sentot Prawirodirjo No.2 sampai sekarang.

Perubahan kepemilikan, perbaikan manajemen dan kinerja semakin membuahkan hasil. Pada bulan Oktober 2013 PT. BPRS Asri Madani Nusantara mendapatkan penghargaan **The Best Sharia Finance Award 2013** dari majalah info Bank. PT. BPRS Asri termasuk dalam 6 Besar BPRS dengan kinerja “Sangat Bagus” se-Indonesia (Penilaian Desember 2011 – Desember 2012) untuk kategori BPR Syariah dengan Aset di bawah 10 miliar rupiah.

Pada bulan Oktober 2014 PT. BPRS Asri Madani Nusantara kembali mendapatkan penghargaan **The Best Sharia Finance Award 2014** untuk kategori BPR Syariah dengan Aset 10-25 miliar rupiah.

Diharapkan pada tahun-tahun berikutnya PT. BPRS Asri Madani Nusantara dapat mempertahankan penghargaan tersebut.⁹

b. Visi Misi BPRS Asri Madani Nusantara

Visi : Menjadikan BPR syariah Madani Asri sebagai lembaga keuangan syariah yang unggul dan terpercaya

Misi : - Mengembangkan dan mensosialisasikan pola system dan konsep perbankan syariah
 - Mendapatkan provit sesuai target yang ditetapkan
 - Memberikan kesejahteraan kepada pengguna jasa pemilik, pengurus dan pengelola BPRS Madani Asri.¹⁰

c. Prinsip Dasar, Fungsi dan Tujuan BPRS Asri Madani

1) Prinsip Dasar

Pada dasarnya prinsip bank syariah menghendaki semua dana yang diperoleh dalam system perbankan syariah dikelola dengan integritas tinggi dan sangat hati-hati.

a) Shiddiq, memastikan bahwa pengelolaan bank syariah dilakukan dengan moralitas yang menjunjung tinggi nilai kejujuran. Dengan nilai ini pengelolaan diperkenankan (halal) serta menjauhi cara-cara yang meragukan (subhat) terlebih lagi yang bersifat dilarang (haram).

⁹ Wawancara dengan Fendi Furqoni, tanggal 21 Juli 2014 di kantor BPRS Asri Madani Jember

¹⁰ Wawancara dengan Frisca W., tanggal 21 Juli 2014 di kantor BPRS Asri Madani Jember

- b) Tabligh, secara berkesinambungan melakukan sosialisasi dan mengedukasi masyarakat mengenai prinsip-prinsip, produk dan jasa perbankan syariah. Dalam melakukan sosialisasi sebaiknya tidak hanya mengedepankan pemenuhan prinsip syariah semata, tetapi juga harus mampu mengedukasi masyarakat mengenai manfaat bagi pengguna jasa perbankan syariah.
- c) Amanah, menjaga dengan ketat prinsip kehati-hati dan kejujuran dalam mengelola dana yang diperoleh dari pemilik dana (shahibul maal) sehingga timbul rasa saling percaya antara pemilik dana dan pihak pengelola dana investasi (mudharib).
- d) Fathanah, memastikan bahwa pengelolaan bank dilakukan secara profesional dan kompetitif sehingga menghasilkan keuntungan maksimum dalam tingkat resiko yang ditetapkan oleh bank. Termasuk di dalamnya adalah pelayanan yang penuh dengan kecermatan dan kesantunan (ri'ayah) serta penuh rasa tanggung jawab (mas'uliyah).

2) Fungsi

Dalam UU No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 4 dijelaskan fungsi bank syariah yaitu:

- a) Bank syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.

- b) Bank syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi social dalam bentuk lembaga baitul mal yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah atau dana social lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.
- c) Bank syariah dan UUS dapat menghimpun dana social yang berasal dana wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nadzir) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif).
- d) Pelaksanaan fungsi social sebagaimana di maksud pada ayat 2 dan ayat 3 sesuai dengan ketentuan perundang-perundang.

3) Tujuan

Tujuan didirikannya Bank Syariah adalah

- a) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam terutama kelompok masyarakat lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan.
- b) Menambah lapangan kerja terutama di tingkat kecamatan, sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.
- c) Membina ukhuwah Islamiyah melalui kegiatan ekonomi dalam rangka peningkatan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai

Tiga tujuan diatas menjadi lima tujuan, yakni:

- a) Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan.
- b) Meningkatkan pendapatan per kapita.
- c) Menambah lapangan kerja terutama di tingkat kecamatan.
- d) Mengurangi urbanisasi.
- e) Membina semangat Ukhuwah Islamiyah melalui kegiatan ekonomi.

d. Legalitas dan Struktur Organisasi BPRS Asri Madani Nusantara

1) Pendirian

- a) Akta Notaris Awal: H.Azhar Alia, S.H Jakarta Nomor: 139
Tanggal 01 Januari 1994
- b) Akta Notaris Elly Herawati Sutedjo, SH Jember Nomor: 36
Tanggal 02 Juli 2012
- c) Akta Notaris Elly Herawati Sutedjo, SH Jember Nomor: 13
Tanggal 02 Juli 2012

2) Badan Hukum

- a) S.K Menteri Kehakiman No.02-3264.H.T.01.01 Tanggal 23
Februari 1994
- b) S.K Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia No.C-
1278.H.T.01.04 Tanggal 09 November 2011

c) S.K Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia No.AHU-00951.AH01.02 Tanggal 07 Januari 2011

d) S.K Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia No.AHU-AHA.01.10-17736 Tanggal 13 Mei 2014

3) Ijin Operasional

S.K MEN. Keuangan No.Kep-20/KM.17/1994 Tanggal 18 Juli 1994

4) Struktur Organisasi.¹¹



¹¹ Wawancara dengan Frisca W., tanggal 21 Juli 2014 di kantor BPRS Asri Madani Jember

e. Mekanisme Operasional BPRS Asri Madani Nusantara

Di dalam mekanisme operasional lembaga keuangan dalam hal ini adalah BPR Syariah Asri Madani Nusantara berperan dalam melayani pada calon nasabah dan transaksi lainnya. Banyak sekali transaksi yang dilakukan pada BPR Syariah Asri Madani Nusantara berikut adalah beberapa transaksi atau kegiatan dan mekanisme operasionalnya:

- 1) Mekanisme dan prosedur pembukaan rekening baru
 - a) Calon Nasabah mendatangi pada bagian CS (Customer Service) untuk melakukan administrasi dengan mengisi formulir yang berisikan kolom tentang identitas diri
 - b) Nasabah akan diarahkan pada produk tabungan BPR Syariah Asri Madani Nusantara Jember diantaranya: Tabungan Mudharabah, Tabungan siswa, tabungan arafah, tabungan qurban, deposito mudharabah Asri, Wadiah Asri.
 - c) Setelah calon nasabah mengisi formulir dan menentukan jenis tabungan yang diinginkan, CS akan memproses formulir yang telah diisi.
 - d) Setelah proses diatas selesai maka calon nasabah melakukan registrasi dengan membayar setoran yang telah ditentukan pada bagian teller.

- e) Calon nasabah telah terdaftar sebagai nasabah BPR Syariah Asri Madani Nusantara dengan mengikuti ketentuan-ketentuan yang telah disepakati.

2) Prosedur dan permohonan pembiayaan

Secara umum proses pembiayaan yang ada pada bank syariah Asri jauh berbeda dengan alur kredit pada bank konvensional. Petugas proses pembiayaan yang terlibat yaitu:

- a) Account Officer yaitu petugas bank yang melakukan proses analisis suatu permohonan pembiayaan, menuangkannya dalam suatu usulan untuk mendapatkan persetujuan dan ketika pembiayaan telah terealisasi seorang AO melakukan fungsi monitoring hingga pembiayaan itu lancar hingga akhirnya lunas tepat waktu.
- b) Komite pembiayaan yaitu pejabat bank yang mempunyai kewenangan dalam memberikan keputusan persetujuan pembiayaan
- c) Pejabat operasional yaitu pejabat yang berwenang untuk mengesekusi pembiayaan yang sudah disetujui dan dilakukan pengikatan, dengan mencairkan dana kerekening nasabah.
- d) Bagian Administrasi atau bagian legal yaitu petugas bank yang bertanggung jawab untuk melakukan dokumentasi dan penyimpanan atas seluruh berkas pembiayaan dan bukti kepemilikan jaminan.

Maka tahapan proses pembiayaan yaitu sebagai berikut:

- a) Pengajuan permohonan oleh calon nasabah: calon nasabah mengajukan pembiayaan dengan mengisi formulir dan melengkapi persyaratan yang diperlukan.
- b) Registrasi dibagian font liner (CS)
- c) Analisa SID yang dilakukan untuk mengetahui riwayat pembiayaan calon debitur melalui Bi checking, tahapan 1-3 dilakukan oleh pejabat operasional
- d) Survey, dilakukan oleh Account Officer untuk mengetahui kondisi di lapangan/ kondisi yang sebenarnya dari calon debitur
- e) Komite pembiayaan membahas tentang hasil survey, pada tahap ini dilakukan keputusan perolehan atau penerimaan.
- f) Proses legalitas dan kelengkapan administrasi untuk pencairan tahap ini dilakukan oleh bagian administrasi.
- g) Proses pencairan

Proses pembiayaan pada bank diawali dengan adanya permohonan yang diajukan oleh calon nasabah. Tahapan ini menjadi pintu masuk bagi seorang nasabah untuk berhubungan dengan bank dalam rangka mendapatkan pembiayaan. Seorang AO harus dapat menjelaskan dengan baik kepada calon nasabah segala hal yang dibutuhkan agar rencana pengajuan pembiayaan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Tahapan pertama ini

selalu dimulai dengan adanya kontak pertama antara AO dengan calon nasabah, dalam hal ini seorang AO dituntut agar dapat menggali informasi awal dari kebutuhan nasabah dan secara singkat dapat dilihat peluang bahwa proses pembiayaan dapat dilanjutkan. Wawancara awal pada saat pertemuan awal seorang AO diwajibkan dapat menggali informasi awal mengenai kebutuhan calon nasabah akan pembiayaan. Wawancara dengan calon nasabah sangat bermanfaat bagi seorang AO untuk memutuskan apakah permohonan itu layak diteruskan atau tidak.

Informasi pokok yang harus digali oleh seorang AO pada saat wawancara awal dengan calon nasabah adalah:

a) Latar Belakang nasabah meliputi:

- (1) Status pemohon
- (2) Jenis usaha yang dijalankan
- (3) Domisili calon nasabah

b) Repayment Capacity (kemampuan membayar)

- (1) Sumber penghasilan
- (2) Jumlah pembiayaan yang dibutuhkan

c) Jaminan yang diserahkan

- (1) Jenis Jaminan
- (2) Perkiraan harga pasar jaminan
- (3) Status kepemilikan jaminan

Mereview berkas permohonan nasabah yang berminat mengajukan pembiayaan akan segera memenuhi dokumen yang dipersyaratkan, baik berupa dokumen yang menyangkut keabsahan permohonan maupun dokumen yang menyangkut keabsahan permohonan maupun dokumen yang berhubungan dengan status permohonan sebagai subjek hukuman seperti legalitas/perizinan, data usaha dan dokumen jaminan.

Dalam mereview dokumen yang diberikan yang harus dilakukan AO dalam menerima berkas pembiayaan adalah:

- a) Segera melakukan Checking atas kelengkapan dokumen sesuai dengan status pemohon sebagai subjek hukum.
- b) Apabila ada dokumen yang belum lengkap jangan ditunda untuk memberi tahu nasabah.
- c) Pastikan dokumen yang diserahkan benar adanya dan diakui keabsahannya.

f. Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana BPRS Asri Madani

1) Penghimpunan dana

Berdasarkan UU Perbankan Nomor 10 tahun 1998, kegiatan usaha BPR Syariah melingkupi:

- a) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.
- b) Memberikan kredit.

- c) Menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam peraturan pemerintah.
- d) Menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan atau tabungan pada bank lain. Pembatasan usaha BPR Syariah secara tegas dijelaskan dalam pasal 27 SK Direktur BI Nomor 32/36/1999.

Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang meliputi:

- a) Tabungan berdasarkan prinsip wadiah atau mudharabah.
- b) Deposito berjangka berdasarkan prinsip mudharabah.
- c) Bentuk lain yang menggunakan prinsip wadiah atau mudharabah.
- d) Melakukan penyaluran dana melalui:
 - (1) Transaksi jual beli berdasarkan prinsip:
 - (a) Mudharabah
 - (b) Istishna
 - (c) Ijarah
 - (d) Salam dan Jual Beli lainnya
 - (2) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip:
 - (a) Mudharabah
 - (b) Musyarakah

- (c) Bagi hasil lainnya
- (3) Pembiayaan lain berdasarkan prinsip:
 - (a) Rahn
 - (b) Qardh

2) Penyaluran Dana

Produk-produk yang ditawarkan BPRS Asri Madani Nusantara Jember diantaranya:

- a) Tabah Asri (Tabungaan Mudharabah) dalam mengaplikasikan prinsip Mudharabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagai pemilik modal, dan bank sebagai Mudharib (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan mudharabah. Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan nisab yang disepakati.
- b) Tabis Asri (Tabungan Siswa), tabungan mudharabah bagi para siswa SD sampai SMA.
- c) Tabah Arafah (Tabungan Mudharabah Arafah) diperuntukkan untuk kepentingan umrah maupun haji.
- d) Tabungan Qurban (Tabungan Mudharabah Qurban) diperuntukkan untuk pembelian hewan Qurban buat kepentingan idul adha.
- e) Derabah Asri (Deposito Mudharabah Asri) prinsipnya ini sama dengan tabungan mudharabah, hanya saja pemilik modal

dikenakan margin yang lebih besar dari tabungan dan hanya bisa ditarik sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati.

f) Wadiah Asri (Titipan) wadiah dapat diartikan dengan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penyimpan menghendaki.

g) Simpanan Asri (simpanan Amanah Asri)

(1) Zakat

(2) Infaq

(3) Shadaqah.¹²

B. Penyajian dan Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian, maka diuraikan data-data tentang faktor pendukung dan faktor penghambat perkembangan Bank Syariah di Kabupaten Jember. Untuk lebih jelasnya maka akan dipaparkan pada penyajian data berikut:

Tabel 4.1

BRI Syariah

	Faktor Pendukung	Faktor Penghambat
Internal	a. BRI Syariah menyandang nama besar BRI sebagai bank induk yang sudah begitu	a. Jaringan kantor BRI syariah yang belum luas b. Minimnya modal dalam

¹² Wawancara dengan Frisca W., tanggal 21 Juli 2014 di kantor BPRS Asri Madani Jember

	<p>dikenal oleh masyarakat</p> <p>b. BRI Syariah memiliki produk merakyat yang banyak diminati masyarakat seperti tabungan faedah</p> <p>c. BRI Syariah memiliki SDM berkualitas melalui proses penyaringan ketat yang siap bekerjasama membangun BRI Syariah.</p>	<p>pengembangan fasilitas bagi nasabah BRI syariah</p> <p>c. Posisi gedung kurang strategis, sehingga masyarakat kurang tahu dengan keberadaan BRI syariah cabang Jember ini.</p>
Eksternal	<p>a. Adanya kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep bunga</p> <p>b. Mayoritas penduduk Kabupaten Jember beragama islam sehingga mudah untuk menerima produk yang ditawarkan oleh bank syariah.¹³</p>	<p>a. Minimnya pemahaman masyarakat tentang kegiatan operasional bank syariah</p> <p>b. Adanya persaingan dengan bank-bank konvensional.¹⁴</p>

¹³ Wawancara dengan Agus Handoyo., tanggal 21 Juli 2014 di kantor BRI Syariah Jember

¹⁴ Wawancara dengan Agus Handoyo., tanggal 21 Juli 2014 di kantor BRI Syariah Jember

Tabel 4.2
Mega Syariah

	Faktor Pendukung	Faktor Penghambat
Internal	a. Adanya sistem <i>cash pick up</i> b. Kualitas pelayanan yang baik terhadap nasabah	a. Masih minimnya modal yang dimiliki oleh Bank Mega Syariah b. Kurangnya promosi dalam pengenalan produk Bank Mega Syariah.
Eksternal	a. Peningkatan jumlah keuangan lembaga syariah b. Banyaknya jumlah penduduk Kabupaten Jember yang beragama Islam. ¹⁵	a. Adanya kredit macet akibat ketidakdisiplinan nasabah dalam membayar angsuran. b. Pemahaman masyarakat terhadap bank syariah belum optimal dan menyeluruh. ¹⁶

Tabel 4.3

BPRS Asri Madani Nusantara

	Faktor Pendukung	Faktor Penghambat
Internal	a. Adanya produk unggulan yang ditawarkan kepada calon	a. Lokasi BPRS Asri Madani yang kurang strategis

¹⁵ Wawancara dengan Imam Sulaiman, tanggal 21 Juli 2014 di kantor Bank Mega Syariah Jember

¹⁶ Wawancara dengan Imam Sulaiman, tanggal 21 Juli 2014 di kantor Bank Mega Syariah Jember

	nasabah b. Tingginya kualitas SDM yang dimiliki oleh BPRS Asri Madani Nusantara	b. Adanya keterbatasan modal
Eksternal	Semakin meningkatnya kesadaran calon nasabah dan debitur untuk menyimpan, meminjam dan memanfaatkan pembiayaan perbankan syariah. ¹⁷	a. Menurunnya tingkat kepatuhan nasabah untuk membayar angsuran tepat waktu yang tidak sesuai dengan jadwal angsurannya b. Kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap BPRS belum optimal dan menyeluruh. ¹⁸

Berdasarkan analisis data di atas, dari ketiga lembaga keuangan syariah di Kabupaten Jember memiliki faktor pendukung perkembangan yang berbeda-beda, hal ini disebabkan adanya perbedaan manajemen dan latar belakang dalam setiap lembaga keuangan syariah di Kabupaten Jember. Sedangkan dalam segi faktor penghambat perkembangannya memiliki kesamaan.

Adapun faktor pendukung BRI Syariah adalah menyandang nama besar BRI sebagai bank induk yang sudah begitu dikenal oleh masyarakat

¹⁷ Wawancara dengan Fendi Furqoni, tanggal 21 Juli 2014 di kantor BPRS Asri Madani Jember

¹⁸ Wawancara dengan Fendi Furqoni, tanggal 21 Juli 2014 di kantor BPRS Asri Madani Jember

sehingga BRI Syariah tidak sulit untuk memperkenalkan kembali nama lembaganya. Namun, BRI syariah harus bekerja keras untuk memperkenalkan produk syariah yang akan ditawarkan kepada masyarakat yang ada di Kabupaten Jember. Disamping itu, faktor pendukung Bank Mega Syariah yaitu adanya sistem *cash pick up*, dimana nasabah tidak perlu datang langsung ke kantor Bank Mega Syariah untuk menyetor tagihannya karena sudah ada petugas yang datang untuk mengambil tagihannya. Sedangkan faktor pendukung dari BPRS Asri Madani yaitu minat masyarakat Kabupaten Jember untuk meminjam dan memanfaatkan pembiayaan perbankan syariah yang sesuai dengan ajaran Islam semakin meningkat. Sehingga masyarakat mudah menerima produk dari BPRS Asri Madani. Namun, dalam segi faktor penghambat perkembangan dari ketiga bank tersebut yaitu, minimnya pengetahuan masyarakat tentang produk-produk yang ditawarkan bank syariah dan masyarakat masih terbiasa dengan sistem perbankan konvensional. Sehingga masyarakat lebih memilih menggunakan produk bank konvensional yang sudah lebih dulu mereka kenal. Hal ini tentu tidak lepas dari kurangnya pengenalan maupun pemasaran produk-produk bank syariah pada masyarakat di Kabupaten Jember.

C. Pembahasan Temuan

Kesehatan bank dapat diartikan sebagai kemampuan suatu bank untuk melakukan kegiatan perbankan secara normal dan mampu memenuhi semua kewajibannya dengan baik dengan cara-cara yang sesuai dengan peraturan perbankan yang berlaku. Agar suatu bank dapat menjalankan kegiatannya

dengan baik maka tindakan yang perlu dilakukan adalah perencanaan, pengoperasian, pengendalian dan pengawasan.

Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh dari Bank BRI Syariah, Mega Syariah, BPRS Asri Madani Nusantara mengenai faktor pendukung perkembangannya memiliki perbedaan. Hal ini dikarenakan ketiga lembaga memiliki karakter yang berbeda-beda. Sedangkan dalam segi faktor penghambat perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember menunjukkan adanya kelemahan dalam pemasaran produk bank syariah di Kabupaten Jember.

Hal ini dapat dilihat dari kesamaan dalam faktor penghambat perkembangan bank syariah di Kabupaten Jember, yaitu minimnya pengetahuan masyarakat tentang produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah.

Kurangnya informasi mengenai produk-produk bank syariah pada masyarakat tentu akan sangat berpengaruh pada minat masyarakat untuk membeli produk yang ditawarkan oleh bank syariah.

Jika dianalisa, strategi komunikasi yang selama ini dilakukan hanya bersifat momentum saja. Contoh yaitu penayangan iklan-iklan perbankan syariah di media cetak maupun elektronik yang sebagian besar dilakukan ketika bulan ramadhan (30 hari). Yang menjadi pertanyaan apakah mungkin dalam waktu sesingkat itu mampu meningkatkan *marketshare* secara signifikan?

Oleh karena itu harus ada strategi komunikasi yang lebih efektif terhadap nasabah mengambang tersebut. Salah satu strategi komunikasi yang bisa diterapkan adalah mengambil pelajaran dari cara kampanye calon kepala daerah. Seorang calon kepala daerah akan menggunakan berbagai macam media komunikasi yang bisa mempopulerkan namanya, mengkomunikasikan dan meyakinkan kelebihan-kelebihannya kepada masyarakat agar masyarakat yakin dan memilih sang calon kepala daerah tersebut di hari pemilihan tiba.

Itulah yang seharusnya dilakukan oleh Bank Syariah. Bank syariah perlu melakukan kampanye melalui beberapa media komunikasi yang tersedia seperti surat kabar, iklan radio, iklan televisi, penyebaran poster ke lokasi-lokasi strategis, pembuatan souvenir, sosialisasi langsung ke masyarakat secara berkelanjutan dan cara-cara kampanye lain yang biasa dilakukan calon kepala daerah, agar nasabah mengambang mau memilih bank syariah sebagai tempat untuk bertransaksi, baik menyimpan dana, melakukan pembiayaan ataupun transaksi lainnya. Selain itu, Perbankan Syariah perlu menerapkan strategi komunikasi yang lebih menonjolkan keunggulan produk dan layanan, tidak hanya mempromosikan soal halal dan haramnya produk.

Memang secara teknis strategi komunikasi tersebut akan berat terealisasi jika hanya dilakukan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia dan Bank-bank Syariah saja, oleh karena itu diperlukan sinergitas asosiasi-asosiasi ekonomi syariah yang sudah terbentuk. Misalnya, di tataran praktisi ada asosiasi-asosiasi seperti MES (Masyarakat Ekonomi Syariah),

ASBISINDO (Asosiasi Bank Syariah Indonesia), ASBINDO (Asosiasi BMT Indonesia), AASI (Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia). Sedangkan di wilayah akademisi ada IAEI (Ikatan Ahli Ekonomi Islam), AAKSI (Asosiasi Akuntansi Syariah Indonesia), FosSEI (Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam) dan asosiasi-asosiasi lainnya yang berfungsi sebagai ‘kader’ untuk mengkampanyekan ekonomi syariah khususnya perbankan syariah.

Strategi yang harus dilakukan bank syariah untuk merebut hati nasabah ini bisa dilakukan dalam tiga tahapan. Pertama, dimulai dengan menyentuh sisi kognisi nasabah yaitu memberikan sosialisasi edukatif tentang realisasi sistem dan produk perbankan syariah kepada nasabah melalui publikasi di berbagai media cetak, elektronik maupun dalam bentuk gathering, dan seminar publik, tahap kedua adalah menyentuh sisi emosional nasabah dengan memberikan gambaran menyeluruh tentang manfaat dan keuntungan memakai sistem perbankan syariah dari sisi bisnis (profit) maupun spirit sehingga masyarakat merasa bahwa sistem dan produk perbankan syariah ini memang lebih baik dan layak untuk dipakai dan tahapan terakhir yaitu ketiga adalah tahap aktivasi yaitu dengan menggerakkan nasabah sampai mereka benar-benar menggunakan sistem dan produk Bank Syariah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Faktor Pendukung perkembangan pada Bank syariah di Jember yakni BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara meliputi:

- a. Memiliki produk merakyat yang banyak diminati masyarakat seperti tabungan.
- b. Memiliki SDM yang berkualitas melalui proses penyaringan ketat dibidang Bank Syariah
- c. Adanya system *cash pick up*, dimana nasabah tidak perlu datang lagi ke kantor Bank untuk menyetorkan tagihannya karena sudah ada petugas yang akan datang untuk mengambilnya.
- d. Semakin meningkatnya kesadaran calon nasabah dan debitur untuk menyimpan atau memanfaatkan pembiayaan perbankan syariah yang sesuai dengan ajaran agama Islam

2. Faktor penghambat Perkembangan pada bank syariah di Jember yakni BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara yaitu:

- a. Masyarakat yang sudah terbiasa dengan system konvensional masih belum mengetahui dan mengenal sistem “Syariah”, sehingga dapat menurunkan minat masyarakat terhadap bank syariah.

- b. Letak bank syariah yang kurang strategis sehingga masyarakat belum mengetahui dengan adanya bank syariah di Jember.
- c. Adanya kredit macet dimana seseorang nasabah yang meminjam uang dalam jangka waktu yang panjang kemudian ditengah pembayarannya, nasabah tersebut sulit untuk menyetor sesuai tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan oleh bank syariah.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Bank

Mampu memberikan pengertian dan informasi kepada masyarakat atas keberadaan Bank Syariah di Jember dalam mengedepankan unit-unitnya pada saat beroperasi sehingga hal ini tidak menjadikan keraguan bagi masyarakat untuk menjadi nasabah.

2. Bagi Karyawan

Mampu memberikan pelayanan yang optimal terhadap nasabah, sehingga nasabah merasa puas dan tertarik untuk selalu menjadi nasabah tetap bagi bank tersebut.

3. Bagi Nasabah

Semoga dapat memberikan umpan balik terhadap bank syariah dengan cara, nasabah harus disiplin dalam melakukan pembayaran terhadap bank syariah sehingga tidak menimbulkan Kredit Macet.

**FAKTOR PENDUKUNG DAN PENGHAMBAT
PERKEMBANGAN BANK SYARIAH
DI KABUPATEN JEMBER**
(Studi Kasus BRI Syariah, Bank Mega Syariah, BPRS Asri Madani Nusantara)

SKRIPSI



Oleh :

M. Noval Muqorrobin

NIM. 083 102 077

**FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JEMBER
Oktober, 2015**

**FAKTOR PENDUKUNG DAN PENGHAMBAT
PERKEMBANGAN BANK SYARIAH
DI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Syariah (S.Sy) Fakultas Syariah
Jurusan Muamalah

Oleh :

M. Noval Muqorrobin
NIM. 083 102 077

IAIN JEMBER

**FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JEMBER
Oktober, 2015**

**FAKTOR PENDUKUNG DAN PENGHAMBAT
PERKEMBANGAN BANK SYARIAH
DI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Syariah (S.Sy) Fakultas Syariah
Jurusan Muamalah

Oleh :

M. Noval Muqorrobin

NIM. 083 102 077

Dosen Pembimbing:

Nikmatul Masruroh, M.EI

NIP. 19820922 200901 2 005

**FAKTOR PENDUKUNG DAN PENGHAMBAT
PERKEMBANGAN BANK SYARIAH
DI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Syariah (S.Sy)
Fakultas Syariah Jurusan Muamalah

Hari : Kamis

Tanggal : 15 Oktober 2015

Tim Penguji

Ketua Sidang,

Sekretaris

Inayatul Anisah, S. Ag. M. Hum

NIP. 19740329 199803 2 001

Daru Anondo, SE,M.SI

NIP. 19710727 200212 1 003

Anggota :

1. Moch. Chotib, S.Ag.,MM ()
2. Nikmatul Masruroh. M.EI ()

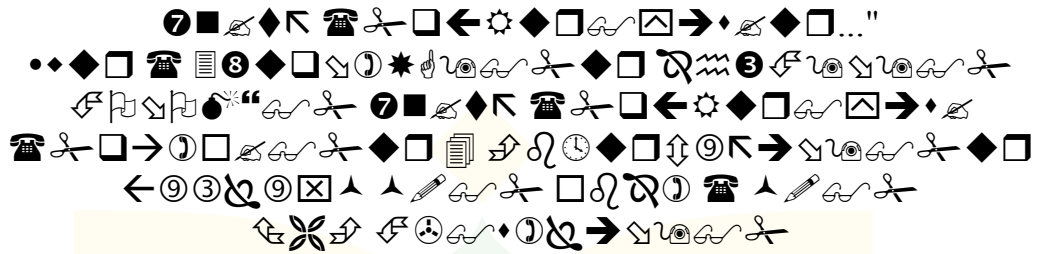
Menyetujui,

Dekan Fakultas Syariah

Dr. H. Sutrisno RS, M.HI

NIP. 19660322 199303 1 002

MOTTO



“...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya”.
(Depag RI, QS.Al-Maidah : 2)



PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Untuk kedua orang tuaku, yaitu Ibunda Muchlisoh dan Ayahanda Eko Purwanto yang selama ini telah membimbing, memotivasi dan mendo'akan saya sehingga saya bisa kuliah di IAIN Jember dan juga bisa menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Untuk segenap dosen IAIN Jember yang saya hormati yang telah membimbing dan mendidik saya selama di IAIN Jember, semoga ilmu yang diberikan bisa bermanfaat di dunia dan di akhirat.
3. Untuk Eko Bayu Prasetyo yang selama ini mendukung dan memotivasi saya.
4. Untuk keluarga besarku yang selama ini mendo'akan.
5. Semua teman-teman MU U yang selama ini selalu memberikan senyuman dan memberikan semangat.
6. Almamater IAIN Jember yang saya banggakan.

IAIN JEMBER

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat, taufiq hidayah serta inayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas dan kewajiban akademik dalam bentuk skripsi dengan baik. Sholawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW. sebagai pembawa kabar gembira bagi umat yang bertaqwa.

Skripsi yang telah selesai dengan judul “*Faktor Pendukung dan Penghambat Perkembangan Bank Syariah di Kabupaten Jember*” ini merupakan upaya dan daya pemikiran yang membutuhkan waktu yang tidak sedikit, walaupun dalam pembahasan atau penulisannya banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Maka dari itu, penulis mengharap kritik dan saran kepada segenap pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Dengan selesainya penulisan skripsi ini, maka kami sepatutnya menyampaikan terima kasih dan rasa hormat kepada :

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM selaku Rektor IAIN Jember.
2. Dr. H. Sutrisno RS, M.HI selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Jember.
3. Mahmudah, M.EI selaku Ketua Jurusan Muamalah Fakultas Syariah IAIN Jember.
4. Nikmatul Masruroh, M.EI selaku pembimbing dalam proses penulisan skripsi ini.
5. Bapak/ Ibu Dosen IAIN Jember yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan.

6. Ayah dan ibu tercinta yang selalu mendoakan dan memotivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Segenap Pengurus Bank Syariah Jember meliputi Bank BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara.
8. Serta semua pihak yang telah membantu dan memberi kontribusi pemikiran baik secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Akhirnya hanya kepada Allah penulis memohon taufik dan hidayah-Nya. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya. Oleh karena itu, penyusun sangat terbuka dalam menerima kritik dan saran yang konstruktif dalam rangka pembenahan skripsi ini.

Jember, Juni 2015
Penulis

M. Noval Muqorrobin
NIM. 083 102 077

IAIN JEMBER

ABSTRAK

M. Noval Muqorrobin, 2015. *Faktor Pendukung dan Penghambat Perkembangan Bank Syariah di Kota Jember.*

Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, maksudnya adalah bank yang dalam operasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara islam. Dalam penerapannya tentu ada faktor pendukung dan penghambat yang mempengaruhi perkembangannya. Peneliti bertujuan menganalisa faktor pendukung dan penghambat perkembangan bank syariah di kota Jember.

Penelitian ini menggunakan tiga sampel bank syariah di kota Jember yang terdiri atas bank BRI Syariah, Bank Mega Syariah, dan BPRS Asri Madani Nusantara. Berkaitan dengan hal tersebut fokus penelitian yang diteliti dalam skripsi ini adalah : 1) Apa saja faktor pendukung perkembangan bank syariah di kota Jember?, 2) Apa saja faktor penghambat perkembangan bank syariah di kota Jember?

Tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan apa saja faktor pendukung yang mempengaruhi perkembangan bank syariah di kota Jember, 2) Untuk mengetahui dan mendeskripsikan apa saja faktor penghambat yang mempengaruhi perkembangan bank syariah di kota Jember.

Untuk mengidentifikasi permasalahan ini, penelitian menggunakan metode pendekatan kualitatif. Dengan jenis penelitian *field research* (penelitian lapangan). Adapun teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan studi pustaka.

Penelitian ini memperoleh kesimpulan, bahwasannya faktor pendukung dan faktor penghambat meliputi faktor internal dan faktor eksternal.

Faktor Pendukung: 1) Faktor internal terdiri dari kinerja karyawan dan produk, 2) Faktor eksternal terdiri dari Adanya pelayanan yang meluruskan pelanggan dengan cara sesuai Islam dan promosi.

Faktor Penghambat: 1) Faktor internal terdiri dari Jaringan kantor bank syariah yang belum luas dan kecilnya *market share*. 2) Faktor eksternal terdiri dari pemahaman masyarakat yang belum tepat terhadap kegiatan operasional bank syariah dan adanya persaingan dengan bank-bank konvensional.

Faktor internal tersebut yaitu faktor yang berasal dari dalam suatu masalah kejadian dan sebab kejadiannya. Sedangkan faktor eksternal yaitu faktor tambahan atau faktor luar dari suatu masalah kejadian dan sebab kejadiannya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL LUAR	i
HALAMAN JUDUL DALAM	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR BAGAN	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Definisi Istilah	7
F. Sistematika Pembahasan	8
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu	10
B. Kajian Teori	14

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	38
B. Lokasi Penelitian	39
C. Subyek Penelitian.....	39
D. Teknik Pengumpulan Data	40
E. Analisis Data	44
F. Keabsahan Data	45
G. Tahapan-tahapan Penelitian	46

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian	48
1. Sejarah singkat Berdirinya BRI Syariah	48
a. Sejarah	48
b. Visi Misi	50
c. Prinsip dasar, fungsi dan tujuan	50
d. Legalitas dan Struktur organisasi	52
e. Mekanisme Operasional BRI Syariah	55
f. Strategi penghimpunan dan penyaluran dana	56
2. Sejarah singkat Berdirinya Bank Mega Syariah	62
a. Sejarah	62
b. Visi Misi	63
c. Prinsip dasar, fungsi dan tujuan	63
d. Legalitas dan Struktur organisasi	65
e. Mekanisme Operasional BRI Syariah	66

f. Strategi penghimpunan dan penyaluran dana	68
3. Sejarah singkat Berdirinya BPRS Asri Madani Nusantara.....	69
a. Sejarah	69
b. Visi Misi	71
c. Prinsip dasar, fungsi dan tujuan	71
d. Legalitas dan Struktur organisasi	74
e. Mekanisme Operasional BRI Syariah	77
f. Strategi penghimpunan dan penyaluran dana	81
B. Penyajian Data dan Analisis	84
C. Pembahasan Temuan.....	88
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	92
B. Saran-Saran	93
DAFTAR PUSTAKA	94
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

IAIN JEMBER

DAFTAR BAGAN

	Halaman
Bagan 4.1 Struktur Organisasi BRI Syariah	53
Bagan 4.2 Struktur Organisasi Bank Mega Syariah	66
Bagan 4.3 Struktur Organisasi BPRS Asri Madani Syariah	76



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Perbandingan	13
Tabel 4.1 BRI Syariah	84
Tabel 4.2 Bank Mega Syariah	86
Tabel 4.3 BPRS Asri Madani Syariah	86



BIODATA PENULIS

Data Pribadi

- a. Nama : M. Noval Muqorrobin
- b. Nim : 083 102 077
- c. Jurusan/prodi : Syariah/ Muamalah
- d. Umur : 23 tahun
- e. TTL : Jember, 18 Maret 1992
- f. Agama : Islam
- g. Bangsa : Indonesia
- h. Alamat : Jl. Letjen Suprpto No.162 Sumbersari Jember



Pendidikan

- a. SD/MI : SDN Kebonsari 1
- b. SMP/MTS : MTs Negeri 2 Jember
- c. SLTA/MA : MAN 1 Bondowoso
- d. Program Studi S1: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember

Jember, 08 September 2015
Penulis,

M. Noval Muqorrobin
NIM. 083 102 077

**FAKTOR PENDUKUNG DAN PENGHAMBAT
PERKEMBANGAN BANK SYARIAH
DI KOTA JEMBER**

SKRIPSI



Disusun oleh:

M. Noval Muqorrobin

NIM. 083 102 077

IAIN JEMBER

**FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) JEMBER
Agustus, 2015**

DAFTAR PUSTAKA

- Abeng, Tanri. 1997. *Gagasan, Wawasan, Terapan, dan Renungan*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan
- Afifuddin dan Beni Ahmad Saebani. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Pustaka Setia
- Ali, Zainuddin. 2010. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Bambang Rianto Rustam. 2013. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat
- Cholid, dkk. 2003. *Metodelogi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara
- Guza, Afnil. 2008. *UU Perbankan Syariah dan Surat Berharga Syariah Negara No 19 Tahun 2008*. Jakarta: Asa Mandiri
- Handoko, T. Hani. 1999. *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE
- Hasibuan, H. Malayu S.P. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Kasiram, Moh. 2010. *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif*. Malang: UIN-Maliki Press
- Miles, B, Mathew dan Michael Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*. Jakarta: UI-Press.
- _____. 2002. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Gramedia
- Moleong, Lexi J. 2008. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Rema Karya
- Nasution. 2003. *Metode Research: Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara
- PT. Bank BRI Syariah. 2009. *Pedoman Pemberian Pembiayaan Mikro (P3 Mikro)* cetakan ke2.
- Ridwan. 2003. *Skala pengukuran variable-variabel penelitian*. Bandung: Alfaberta

- Robbin, Sthepen. 2002. *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Erlangga
- Simamora, Hendry. 1995. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: PT. Rosdakarya
- STAIN Jember. 2012. *Penulisan Karya Ilmiah*. Jakarta: STAIN Jember Press
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif Kaulitatif R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif cet.9*. Bandung: PT. Alfabeta
- Syafei, H. Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia
- Tim Redaksi. 2009. *UU Ekonomi Syariah*, Bandung: Fokusmedia
- www.ilmu-pgthn.blogspot.com?m=1/jam11.07/26/06/2014
- <http://www.majalah.pengusaha.muslim.com/pemasaran-dalam-persepektif-islam-2/jam.11.10/26/06/2014>
- <http://www.ririn-handayani.blogspot.sejarah-bank-syariah-jember.com/jam01.15/26/06/2014>



JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Jenis Penelitian	Ttd
1	Rabu, 21 Mei 2014	Persetujuan Izin Penelitian	
2	Senin, 16 Juni 2014	Observasi	
3	Senin, 21 Juli 2014	Wawancara	
4	Senin, 27 Juli 2014	Dokumenter	
5	Senin, 28 Juli 2014	Pengembalian Data Dokumen	
6	Kamis, 14 Agustus 2014	Wawancara	
7	Kamis, 16 Oktober 2014	Wawancara	
8	Senin, 20 Oktober 2014	Minta surat keterangan telah selesai melakukan penelitian	

Jember, 20 Oktober 2014
Mengetahui,
Pimpinan Bank Mega Syariah
Unit Tanjung Jember



DODY AGUNG ARIFANTO
Branch Recovery Manager

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Jenis Penelitian	Ttd
1	Rabu, 21 Mei 2014	Persetujuan Izin Penelitian	
2	Senin, 16 Juni 2014	Observasi	
3	Senin, 21 Juli 2014	Wawancara	
4	Senin, 27 Juli 2014	Dokumenter	
5	Senin, 28 Juli 2014	Pengembalian Data Dokumen	
6	Kamis, 14 Agustus 2014	Wawancara	
7	Kamis, 16 Oktober 2014	Wawancara	
8	Senin, 20 Oktober 2014	Minta surat keterangan telah selesai melakukan penelitian	

Jember, 20 Oktober 2014
Mengetahui,
Pimpinan Lembaga
PT. BPR Syariah Asri Madani Nusantara


Robert Harjono, SE

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Jenis Penelitian	Ttd
1	Rabu, 21 Mei 2014	Persetujuan Izin Penelitian	
2	Senin, 16 Juni 2014	Observasi	
3	Senin, 21 Juli 2014	Wawancara	
4	Senin, 27 Juli 2014	Dokumenter	
5	Senin, 28 Juli 2014	Pengembalian Data Dokumen	
6	Kamis, 14 Agustus 2014	Wawancara	
7	Kamis, 16 Oktober 2014	Wawancara	
8	Senin, 20 Oktober 2014	Minta surat keterangan telah selesai melakukan penelitian	

Jember, 20 Oktober 2014
Mengetahui,
Branch Operation Supervisor
PT. Bank BRI Syariah

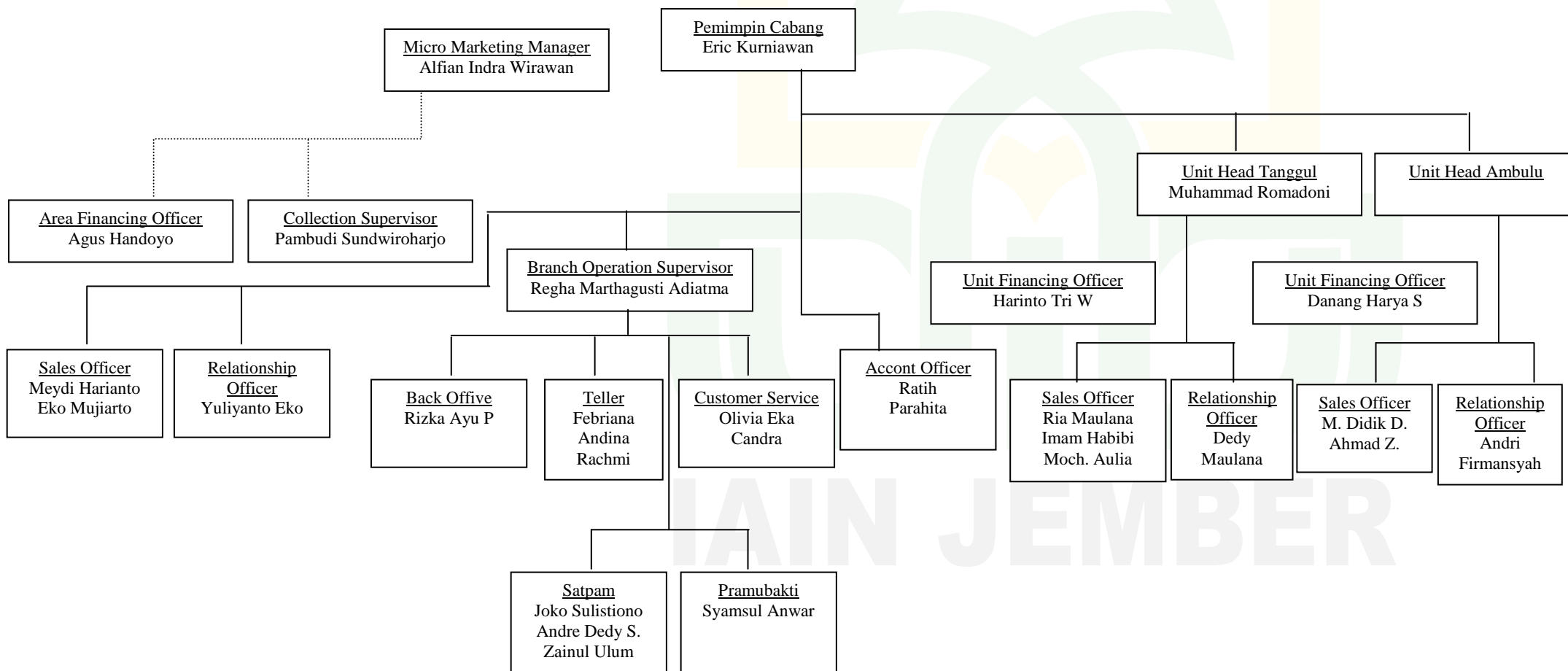

Regha Martalia, S.Pd
NIK. 130518



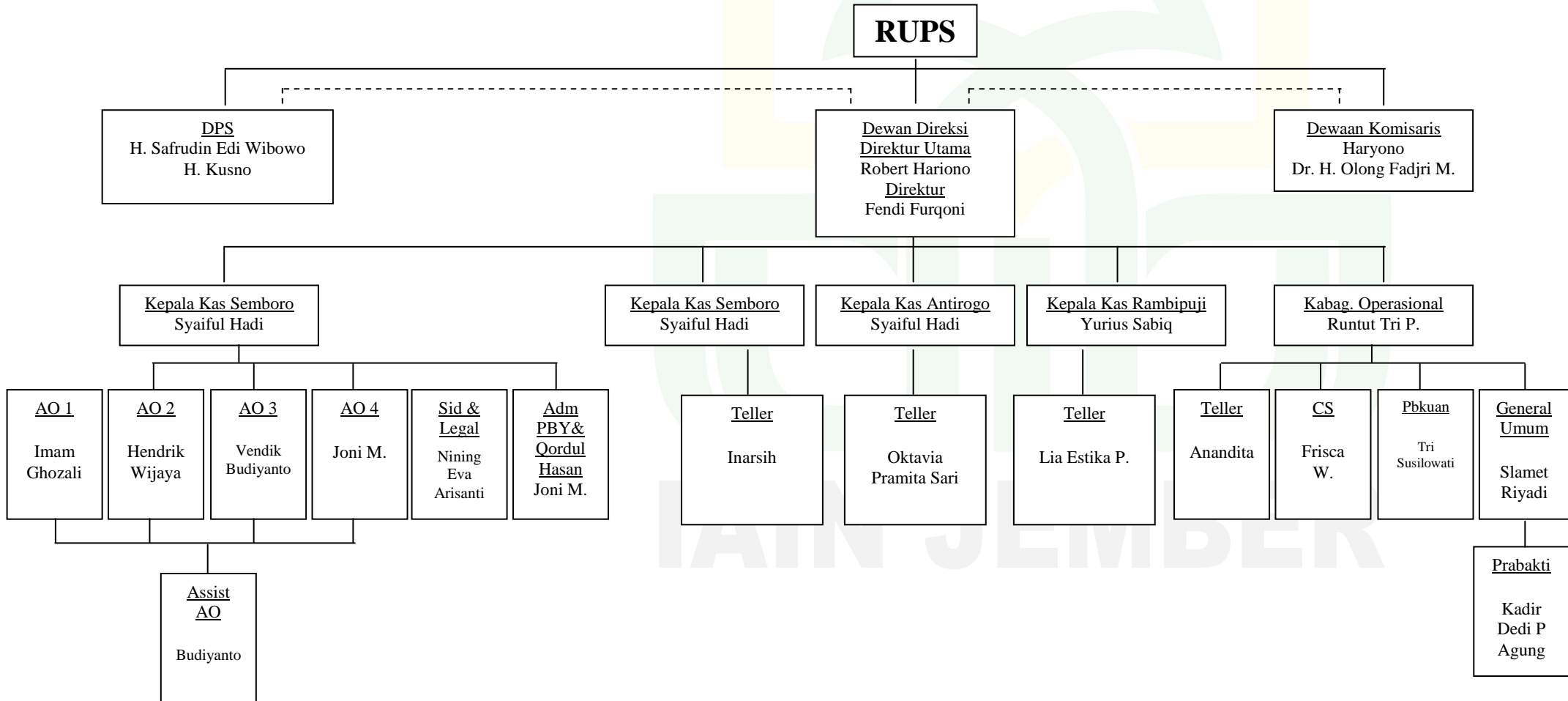
MATRIK PENELITIAN

JUDUL PENELITIAN	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	RUMUSAN MASALAH
FAKTOR PENDUKUNG DAN PENGHAMBAT PERKEMBANGAN BANK SYARIAH DI KOTA JEMBER (Studi kasus di BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor Pendukung 2. Faktor Penghambat 	<ol style="list-style-type: none"> a. Faktor Internal b. Faktor Eksternal a. Faktor Internal b. Faktor Eksternal 	<ol style="list-style-type: none"> a. Kinerja Karyawan b. Produk c. Bentuk Jasa d. Manajemen a. Kebutuhan Jasa Perbankan Bagi Masyarakat b. Kebutuhan Produk dan Jasa Unggulan c. Peningkatan jumlah keuangan a. Jaringan Kantor syariah belum luas b. Kecilnya <i>Market share</i> c. SDM yang dimiliki sedikit a. Pemahaman masyarakat yang belum luas b. Adanya Persaingan Bank Konvensional 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Primer <ol style="list-style-type: none"> a. Pimpinan b. Karyawan c. Nasabah 2. Sekunder - Dokumentasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Metode penelitian pendekatan kualitatif 2. Metode pengumpulan data : <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 3. Metode analisis data menggunakan Teknik Analisis Kualitatif Deskripsi. 4. Metode keabsahan data menggunakan Triangulasi Data 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pokok Masalah Apa saja Faktor Pendukung dan Penghambat perkembangan Bank Syariah di kota Jember? 2. Sub Pokok Masalah <ol style="list-style-type: none"> a. Apa saja faktor pendukung perkembangan bank syariah di kota Jember ? b. Apa saja faktor penghambat perkembangan bank syariah di kota Jember ?

BAGAN 4.1 STRUKTUR ORGANISASI BRI SYARIAH JEMBER



BAGAN 4.3
STRUKTUR ORGANISASI PT. BPRS ASRI MADANI NUSANTARA



SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **M. Noval Muqorrobin**

NIM : 083 102 077

Jurusan / Program Studi : Syariah / Muamalah

Tempat, tanggal lahir : Jember, 18 Maret 1992

Alamat : Jl. Letjen Suprpto No.162

Sumbersari – Jember

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi yang berjudul “**Faktor Pendukung dan Penghambat Perkembangan Bank Syariah di Kota Jember (studi kasus di BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara)**” adalah benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jember, 09 September 2015

Yang membuat,

M. Noval Muqorrobin

NIM. 083 102 077

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Noval Muqorrobin
Nim : 083 102 077
Semester : X (Sepuluh)
Jurusan : Syariah
Program Studi : Muamalah

Telah selesai melaksanakan penelitian di Bank BRI Syariah selama \pm 30 hari dalam rangka menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul **“Faktor Pendukung dan Penghambat Perkembangan Bank Syariah di Kota Jember (studi kasus di BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara)”**

Demikian Surat Keterangan ini kami buat dengan sebenar-benarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 20 Oktober 2014

Mengetahui,
Branch Operation Supervisor
PT. Bank BRI Syariah


Regha Martini, S.Pd
NIK. 130518



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Noval Muqorrobin
Nim : 083 102 077
Semester : X (Sepuluh)
Jurusan : Syariah
Program Studi : Muamalah

Telah selesai melaksanakan penelitian di Bank Mega Syariah selama ± 30 hari dalam rangka menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul **“Faktor Pendukung dan Penghambat Perkembangan Bank Syariah di Kota Jember (studi kasus di BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara)”**

Demikian Surat Keterangan ini kami buat dengan sebenar-benarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 20 Oktober 2014
Mengetahui,
Pimpinan Bank Mega Syariah
Unit Taniung Jember


DOBY AGUNG ARIFANTO
Branch Recovery Manager

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Noval Muqorrobin
Nim : 083 102 077
Semester : X (Sepuluh)
Jurusan : Syariah
Program Studi : Muamalah

Telah selesai melaksanakan penelitian di BPRS Asri Madani Nusantara selama \pm 30 hari dalam rangka menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul **“Faktor Pendukung dan Penghambat Perkembangan Bank Syariah di Kota Jember (studi kasus di BRI Syariah, Bank Mega Syariah dan BPRS Asri Madani Nusantara)”**

Demikian Surat Keterangan ini kami buat dengan sebenar-benarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 20 Oktober 2014
Mengetahui,
Pimpinan Lembaga
PT. BPR Syariah Asri Madani Nusantara


Robert Hartono, SE