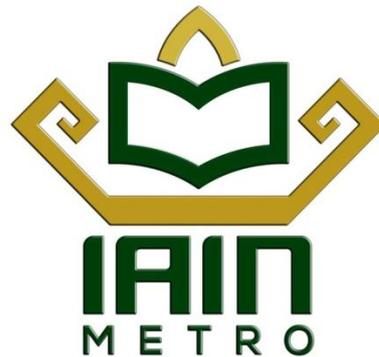


SKRIPSI

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG
MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI
SYARIAH KCP UNIT 2 TULANG BAWANG**

Oleh:

**ENI ERAWATI
NPM. 141262110**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1440 H / 2018 M**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG
MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI
SYARIAH KCP UNIT 2 TULANG BAWANG**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

ENI ERAWATI
NPM. 141262110

Pembimbing I : Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
Pembimbing II : Liberty, SE, MA

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1440 H / 2018 M

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan
Saudari Eni Erawati**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di _____
Tempat

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **ENI ERAWATI**
NPM : 141262110
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN
PELUANG MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI
BANK MANDIRI SYARIAH KCP UNIT 2 TULANG
BAWANG**

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, September 2018

Pembimbing I,



Hi. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Pembimbing II,



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002 *

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI SYARIAH KCP UNIT 2 TULANG BAWANG**

Nama : **ENI ERAWATI**
NPM : 141262110
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, September 2018

Pembimbing I,

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Pembimbing II,

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mengetahui,
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. 2454 / ln. 28.3 / D / PP.00.9 / 11 / 2018

Skripsi dengan Judul: ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI SYARIAH KCP UNIT 2 TULANG BAWANG, disusun Oleh: ENI ERAWATI, NPM: 141262110, Jurusan: S1 Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Kamis/04 Oktober 2018.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH

Penguji I : Nizaruddin, S.Ag.,MH.

Penguji II : Liberty, SE, MA

Sekretaris : Fitri Kurniawati, M.E.Sy

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK
ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG
MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI SYARIAH
KCP UNIT 2 TULANG BAWANG

Oleh
ENI ERAWATI

Kebutuhan manusia pada dewasa ini semakin meningkat, seperti kebutuhan primer yaitu sandang, pangan, papan; kebutuhan sekunder yaitu kebutuhan tambahan setelah kebutuhan primer terpenuhi; serta kebutuhan tersier yaitu kebutuhan akan kemewahan. Oleh sebab itu, kebutuhan merupakan masalah utama dalam kehidupan manusia sehari-hari. Lahirnya bank syariah yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai alternatif pengganti bunga pada bank-bank konvensional, merupakan peluang bagi umat Islam untuk memanfaatkan jasa bank seoptimal mungkin. Peluang tersebut tidak hanya dirasakan oleh umat muslim saja, tetapi juga oleh umat non-muslim. Dari latar belakang tersebut peneliti mengemukakan pertanyaan yaitu “Apa yang menjadi faktor penentu kebutuhan dan peluang masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang dan Bagaimana Bank melihat kebutuhan dan peluang masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang”.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan, yaitu Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang. Penelitian ini bersifat deskriptif, karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada, penelitian ini terfokus pada usaha mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya, yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis data dilakukan menggunakan data-data yang diperoleh dalam bentuk uraian-uraian kemudian data tersebut dianalisa menggunakan cara berfikir induktif.

Hasil dari penelitian yang didapat bahwa faktor-faktor kebutuhan masyarakat Unit 2 Tulang Bawang sangat beragam, mulai dari untuk modal berdagang, membeli bibit buah dan sayur, membangun rumah, membeli kendaraan serta kebutuhan lainnya. Masyarakat menginginkan dari hasil meminjam dana pada lembaga keuangan akan mendapat keuntungan besar tanpa harus terbebani dengan bunga dan terhindar dari riba. Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang membuka peluang bagi masyarakat yang ingin meminjam dana atau menggunakan jasa bank tanpa adanya bunga serta keuntungan dibagi bersama sesuai kesepakatan, karena prinsip Bank Mandiri Syariah adalah tidak membebani para nasabahnya dan sesuai nilai-nilai dalam Syariat Islam.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ENI ERAWATI
NPM : 141262110
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, September 2018
Yang Menyatakan,



Eni Erawati
NPM. 141262110

MOTTO

﴿ وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَمُسْتَوْدَعَهَا كُلٌّ فِي

كِتَابٍ مُبِينٍ ﴿٦﴾

Artinya: *Dan tidak ada suatu binatang melata pun di bumi melainkan Allah-lah yang memberi rezekinya, dan Dia mengetahui tempat berdiam binatang itu dan tempat penyimpanannya. Semuanya tertulis dalam Kitab yang nyata (Lauh mahfuzh).” (Q.S. Huud: 6)¹*

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2005), h. 177

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT. Saya persembahkan Skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua saya Ibu Sariyem dan Alm. Bapak Sugianto yang tidak pernah lelah untuk mendoakan dan mendukung penelitian baik dalam bentuk moril maupun materil serta selalu mencurahkan kasih sayang dan motivasi yang tidak terbatas. Semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala selalu mencurahkan kasih sayang kepada mereka.
2. Rekan-rekan seperjuangan di Jurusan S1 Perbankan Syariah angkatan 2014 yang telah memberikan dukungan. Semoga kalian bisa melanjutkan mimpi-mimpi kalian dan menjadi orang-orang yang bisa dibanggakan.
3. Sahabat-sahabat terbaik saya yang telah memberi dukungan dan motivasi. Semoga kita tetap menjadi sahabat yang selalu diridhoi Allah Subhanahu Wa Ta'ala dan menjadi sahabat sampai di Surga-Nya.
3. Almamater IAIN Metro tempat saya menggali ilmu dan mempertajam intelektual yang selalu saya banggakan. Semoga orang-orang yang telah berjasa sehingga skripsi ini selesai dibalas dengan pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT. Aamiin

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Liberty, SE, MA, selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah, sekaligus Pembimbing II pada skripsi ini, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
4. Ibu Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH, selaku Pembimbing I pada penelitian ini, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Pimpinan dan segenap Karyawan di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah.

Metro, September 2018
Peneliti,

Eni Erawati
NPM. 141262110

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Penelitian Relevan	6
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Kebutuhan dan Peluang Menjadi Nasabah.....	9
1. Pengertian Kebutuhan dan Peluang.....	9
2. Macam-macam Kebutuhan	16
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebutuhan dan Peluang	18
4. Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat dalam Memilih Perbankan Syariah	21
B. Bank Syariah	22
1. Pengertian Bank Syariah	22
2. Produk dan Jasa Perbankan Syariah.....	24
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	29
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	29
B. Sumber Data	30

C. Teknik Pengumpulan Data	32
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data	34
E. Teknik Analisa Data	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	36
A. Profil Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang	36
1. Sejarah Berdirinya Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.....	37
2. Visi dan Misi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.....	38
3. Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.....	39
B. Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> yang Menjadi Kebutuhan dan Peluang Masyarakat di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.....	40
C. Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang	42
D. Hasil Penelitian pada Analisis Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.....	44
E. Analisis Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang	50
BAB V PENUTUP.....	55
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran	56

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN**

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4.1. Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang	39

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Surat Balasan Izin Research
7. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
8. Foto-foto Penelitian
9. Surat Keterangan Bebas Pustaka
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan manusia pada dewasa ini semakin meningkat. Manusia semakin sibuk dengan banyaknya hal yang harus mereka kerjakan. Kesibukan manusia selain dari pekerjaan yang harus mereka kerjakan, juga dari banyaknya kebutuhan lain yang ingin mereka penuhi, seperti kebutuhan primer yaitu sandang, pangan, papan; kebutuhan sekunder yaitu kebutuhan tambahan setelah kebutuhan primer terpenuhi; serta kebutuhan tersier yaitu kebutuhan akan kemewahan. Oleh sebab itu, kebutuhan merupakan masalah utama dalam kehidupan manusia sehari-hari.

Perusahaan harus peka dan mengerti mengenai kebutuhan manusia yang sangat tinggi pada saat ini, karena mereka adalah rekan kerja bagi perusahaan dalam rangka untuk mendapatkan keuntungan. Manusia selain sibuk bekerja agar mendapat hasil yang maksimal untuk kebutuhan sehari-hari, mereka juga harus memiliki peluang agar bisa mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya untuk meningkatkan kebutuhan tersebut.

Perbankan syariah saat ini banyak diminati oleh masyarakat Indonesia, bahkan peminat perbankan syariah cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Hal itu disebabkan karena memang perbankan syariah dinilai sangat menjanjikan dan tidak merugikan bagi para nasabahnya. Selain itu prospek

kedepannya dinilai jelas dan tidak mengecewakan. Sehingga dari tahun ke tahun peranan perbankan syariah semakin urgen bagi masyarakat Indonesia.¹

Lahirnya bank syariah yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai alternatif pengganti bunga pada bank-bank konvensional, merupakan peluang bagi umat Islam untuk memanfaatkan jasa bank seoptimal mungkin, karena umat Islam yang berhubungan dengan perbankan syariah dapat dengan tenang, tanpa keraguan dan didasari oleh motivasi keagamaan yang kuat didalam memobilisasi dana masyarakat untuk pembiayaan pembangunan ekonomi umat.²

Peluang tersebut tidak hanya dirasakan oleh umat muslim saja, tetapi juga oleh umat non-muslim, karena bank syariah dinilai terbukti mampu menjadi sarana penunjang pembangunan ekonomi yang handal dan dapat beroperasi dengan sehat, karena didalamnya terkandung misi kebersamaan antara nasabah dengan bank. Selain itu bank syariah dinilai mampu hidup berdampingan secara serasi dan kompetisi secara sehat serta wajar dengan bank-bank konvensional yang telah ada, karena bank syariah tidak bersifat eksklusif untuk umat Islam saja, tidak ada larangan bagi non-muslim untuk melakukan hubungan dengan bank syariah. Sasaran utama pendirian bank syariah adalah untuk menyebarkan kemakmuran ekonomi dalam struktur Islam dengan mempromosikan dan mengembangkan prinsip Islam dalam area

¹ Fahrur Ulum, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Surabaya: CV. Putra Media Nusantara, 2011), h. 49.

² Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga Lembaga Terkait (BMUI dan Takaful)*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), h. 55.

bisnis.³ Oleh sebab itu, dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih bervariasi, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

Pada penelitian kali ini, peneliti memilih Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang sebagai obyek penelitian, karena Bank Mandiri Syariah tersebut merupakan salah satu perusahaan perbankan yang mengaplikasikan sistem syariah dan menyediakan berbagai produk pembiayaan yang dibutuhkan oleh masyarakat disana.

Persaingan yang tinggi antara bank syariah dan bank konvensional saat ini ditandai dengan banyaknya produk-produk yang dikeluarkan oleh bank-bank umum dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah merupakan salah satu masalah yang dihadapi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang. Disamping itu, masyarakat belum banyak yang mengenal perbankan syariah karena memang bank syariah di daerah Unit 2 Tulang Bawang masih sedikit.

Peneliti telah melakukan wawancara kepada bapak Eko selaku marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang. Menurut beliau, masyarakat di daerah Unit 2 Tulang Bawang masih banyak yang belum mengenal dan mengetahui lebih dalam tentang bank syariah. Sehingga Bank Mandiri Syariah saat ini sedang gencar-gencarnya mempromosikan produk-produk pembiayaan yang ada di Bank Mandiri Syariah. Tujuannya agar

³ Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), h. 33.

masyarakat lebih mengenal bank syariah serta kebutuhan masyarakat akan modal dapat terpenuhi sesuai dengan pembiayaan yang diajukan dan juga dengan kesepakatan bersama. Masyarakat di daerah Unit 2 Tulang Bawang mayoritas berprofesi sebagai pedagang dan petani, sehingga sosialisasi untuk mengenalkan produk-produk yang ada di Bank Mandiri Syariah Bapak Eko selaku marketing mendatangi ruko-ruko dan rumah-rumah kemudian membagikan brosur-brosur produk perbankan.⁴

Menurut beberapa nasabah dengan berbagai profesi, jika mereka mengajukan pembiayaan serta menabung di Bank Mandiri Syariah prosesnya mudah, tidak memakan waktu lama, pelayanannya sangat ramah. Tetapi menurut pengakuan nasabah, mereka sebenarnya ada yang belum tahu apa itu bank syariah dan sistem bagi hasil. Ada yang menggunakan jasa bank hanya ikut teman dan saudara. Ada yang memang tahu tentang perbankan syariah dan menghindari riba.⁵

Masyarakat Unit 2 Tulang Bawang masih banyak yang menabung, mengajukan pembiayaan, serta bertransaksi menggunakan bank umum atau bank konvensional. Padahal Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang telah menyediakan produk-produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dengan sistem bagi hasil, dan peluang masyarakat untuk menjadi nasabah juga sangat tinggi dimana dalam Bank Mandiri Syariah tersebut sistemnya telah sesuai dengan syariat Islam. Mengingat, pada

⁴ Bapak Eko, Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 20 Desember 2017, pukul 15.00 WIB.

⁵ Bapak Ratmen, Bapak Sukirman, Ibu Katini, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 16 April 2018 pukul 13.30 WIB.

saat ini masyarakat banyak yang memiliki kesulitan dalam memperoleh modal untuk usaha dan kebutuhan lainnya, dan kesulitan yang dihadapi tersebut karena penetapan bunga cukup tinggi yang diterapkan pada bank konvensional yang didalamnya juga terkandung unsur riba.⁶

Oleh karena itu, peneliti mengambil judul “Analisis Faktor-Faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka pertanyaan penelitian pada penelitian ini yaitu: “Apa yang menjadi faktor penentu kebutuhan dan peluang masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menjadi penentu kebutuhan dan peluang masyarakat menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.

2. Manfaat Penelitian

- a. Bagi peneliti lain, diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi penelitian lanjutan atau penelitian yang berkelanjutan.

⁶ Bapak Eko, Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 20 Desember 2017, pukul 15.00 WIB.

- b. Bagi pihak perbankan, dapat dijadikan informasi apa saja yang menjadi kebutuhan dan peluang masyarakat agar bisa menjadi seorang nasabah.
- c. Bagi masyarakat, dapat dijadikan informasi bagaimana agar bisa menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan atau penelitian terdahulu diantaranya adalah yang dilakukan oleh Neti Tunggal Dewi Lestari, dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Metro Madani)”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro, Lampung.⁷ Penelitian ini mengungkapkan bahwa pengaruh perbankan syariah terhadap minat masyarakat menjadi nasabah sangat penting. Masyarakat telah banyak yang mengetahui bahwasanya bank syariah menggunakan sistem bagi hasil dalam transaksinya, bukan sistem bunga seperti yang terdapat di bank konvensional karena mereka mengetahui bahwa bunga adalah riba, dan riba itu haram di dalam syariat Islam.

Yullindar Sasmi, judul skripsi “Faktor-faktor Yang Menyebabkan Masyarakat Muslim Memilih Perbankan Syariah”, Fakultas Syariah

⁷ Neti Tunggal Dewi Lestari, “*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Metro Madani)*”, Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro, Lampung, 2017.

Universitas Muhamadiyyah Malang (UMM).⁸ Penelitian ini membahas tentang faktor eksternal terhadap memilih pembiayaan pada bank syariah. Hasil dari penelitian tersebut adalah bahwa terdapat masyarakat khususnya Muslim memilih bank syariah dalam melakukan berbagai transaksinya, masyarakat Muslim sudah mengetahui bahwasanya bank syariah menggunakan sistem bagi hasil. MUI telah mengatakan bunga bank merupakan faktor riba yang haram dilakukan oleh masyarakat Muslim.

Penelitian lain yang dijadikan acuan peneliti adalah penelitian yang dilakukan oleh Rifa'atul Machmudah judul skripsi “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Pada Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang)”, Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang.⁹ Penelitian ini membahas tentang sebagian besar nasabah non-muslim tertarik untuk menyimpan dananya di perbankan syariah. Keputusan masyarakat non-muslim menjadi nasabah di bank syariah dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya yaitu reputasi bank, sistem yang diterapkan adalah bagi hasil, serta pelayanan yang baik.

Berdasarkan hasil penelusuran penelitian diatas terdapat persamaan yaitu masing-masing penelitian membahas tentang ketertarikan terhadap sistem perbankan syariah, namun terdapat perbedaannya pada tempat penelitian dan judul penelitian diatas membahas tentang faktor-faktor

⁸ Yullindar Sasmi, judul skripsi “*Faktor-faktor Yang Menyebabkan Masyarakat Muslim Memilih Perbankan Syariah*”, skripsi pada Fakultas Syariah UMM, Malang, 2010.

⁹ Rifa'atul Machmudah “*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Pada Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang)*”, Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2009.

penyebab dan ketertarikan masyarakat muslim dan non-muslim dalam pembiayaan bank syariah. sedangkan penelitian yang peneliti lakukan membahas tentang analisis faktor-faktor kebutuhan dan peluang masyarakat menjadi nasabah di bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kebutuhan dan Peluang Menjadi Nasabah

1. Pengertian Kebutuhan dan Peluang

Kebutuhan adalah sesuatu yang diperlukan oleh manusia sehingga dapat mencapai kesejahteraan, sehingga bila ada diantara kebutuhan tersebut yang tidak terpenuhi maka manusia akan merasa tidak sejahtera atau kurang sejahtera.¹ Dapat dikatakan bahwa kebutuhan adalah suatu hal yang harus ada, karena tanpa itu hidup kita menjadi tidak sejahtera atau setidaknya kurang sejahtera.

Kebutuhan merupakan keinginan masyarakat untuk memperoleh barang dan jasa.² Jadi setiap masyarakat juga membutuhkan modal untuk memperoleh barang dan jasa yang mereka inginkan serta untuk membangun sebuah usaha yang mereka cita-citakan. Oleh karena itu, kebutuhan modal merupakan keinginan seseorang untuk memperoleh modal berupa uang agar usahanya dapat berkembang ataupun yang sedang memulai usaha. Setiap pengusaha yang melakukan kegiatan usahanya selalu membutuhkan modal. Modal tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari. Modal kerja akan berputar terus-menerus di dalam perusahaan, yakni akan kembali menjadi uang kas

¹ Habib Nazir & Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kaki Langit, 2009), h. 40.

² Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), h. 5.

melalui hasil penjualan dan selanjutnya dipergunakan lagi untuk biaya operasional perusahaan.

Modal kerja merupakan modal yang harus kita keluarkan untuk membeli atau membuat barang dan jasa yang dihasilkan.³ Modal dapat diperoleh melalui pinjaman baik dari lembaga institusional maupun lembaga non institusional. Akan tetapi, Didalam kehidupan yang serba modern saat ini masyarakat untuk memenuhi kebutuhan mereka, baik untuk usaha maupun kebutuhan yang lainnya adalah dengan mengambil pembiayaan di lembaga keuangan terutama pada lembaga keuangan berbasis syariah, karena pada saat ini masyarakat telah mengetahui bahwasanya lembaga keuangan syariah lebih meringankan karena sistemnya bagi hasil dengan kesepakatan bersama. Oleh karena itu, kebutuhan menjadi nasabah saat ini sangat diperlukan oleh masyarakat karena mereka butuh lembaga keuangan yang memberi modal dengan syarat yang tidak membebankan dan memudahkan masyarakat bertransaksi di lembaga keuangan tersebut.

Di dalam Al-Qur'an dijelaskan bahwa watak manusia memang pada dasarnya mencintai materi walaupun kesenangan materi itu adalah palsu dan menipu. Dan jika kita tenggelam didalam kematerian tersebut, maka posisinya bisa lebih rendah dari binatang.

³ Suharyadi, *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*, (Jakarta: Salemba Empat, 2007), h. 168.

Firman Allah SWT. dalam surat Al-Mu'min (Al-Ghafir) ayat 80:

وَلَكُمْ فِيهَا مَنفَعٌ وَلِتَبْلُغُوا عَلَيْهَا حَاجَةً فِي صُدُورِكُمْ وَعَلَيْهَا وَعَلَى الْفُلْكِ
تُحْمَلُونَ ﴿٨٠﴾

Artinya:

“Dan bagi kamu (ada lagi) manfaat-manfaat yang lain padanya (binatang ternak itu) dan supaya kamu mencapai suatu keperluan yang tersimpan dalam hatimu (dengan mengendarainya). Dan dengan mengendarai binatang-binatang itu, dan diatas kapal mereka diangkut”.⁴

Selanjutnya firman Allah SWT. dalam surat An-Nahl ayat 114:

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلالًا طَيِّبًا وَأَشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِن كُنتُمْ إِيَّاهُ
تَعْبُدُونَ ﴿١١٤﴾

Artinya;

“Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezeki yang diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu hanya menyembah kepada-Nya”.⁵

Dari kedua ayat diatas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya Islam telah meletakkan peraturan-peraturan pokok yang harus dilaksanakan didalam kehidupan, seperti di dalam masalah pengeluaran. Islam mengajarkan agar pengeluaran rumah tangga seorang muslim lebih mengutamakan pembelian kebutuhan-kebutuhan pokok yang halal dan mensyukuri segala rezeki yang diberikan oleh Allah SWT.

Stimulus (pikiran, tindakan atau motivasi) mempengaruhi kebutuhan seseorang akan produk atau jasa tertentu. Seorang konsumen akan merasakan kebutuhan untuk membeli suatu produk atau jasa pada situasi *shortage* (kebutuhan yang timbul karena konsumen tidak memiliki produk atau jasa tertentu), maupun *unfulfilled desire* (kebutuhan yang

⁴ QS. Al-Mu'min (40): 80.

⁵ QS. An-Nahl (14): 114.

timbul karena ketidakpuasan pelanggan terhadap produk atau jasa saat ini).⁶

Proses pembelian diawali ketika seseorang mendapatkan stimulus yang mendorong dirinya untuk mempertimbangkan pembelian barang atau jasa tertentu. Stimulus bisa berupa:

- a. *Commercial cues*, yaitu kejadian atau motivasi yang memberikan stimulus bagi konsumen untuk melakukan pembelian, sebagai hasil usaha promosi perusahaan.
- b. *Social cues* adalah stimulus yang didapatkan dari kelompok referensi yang dijadikan panutan atau acuan oleh seseorang.
- c. *Physical cues*, yakni stimulus yang ditimbulkan karena rasa haus, lapar, lelah dan *biological cues* lainnya.⁷

Teknik pertama yang perlu dilakukan oleh perusahaan perbankan adalah memahami kebutuhan nasabah. Dalam hal ini, terdapat dua hal yang perlu diperhatikan, yaitu:

- a. Objek

Apabila objek pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah berupa barang, harus dilihat dari sisi apakah barang tersebut *ready stock* atau *goods in process*. Jika barang tersebut *ready stock*, pembiayaan yang layak untuk diberikan kepada nasabah adalah pembiayaan *murabahah*. Namun jika barang tersebut *goods in process*, harus dilihat dari sisi

⁶ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2015), h. 57-58.

⁷ *Ibid.*, h. 56-57.

apakah waktu yang diperlukan dalam proses barang tersebut pendek atau panjang.⁸

b. Kegunaan

Hal utama yang harus dicermati adalah apakah barang atau jasa yang dibutuhkan nasabah akan digunakan untuk kegiatan produktif atau konsumtif. Apabila kegunaan pembiayaan adalah untuk kegiatan produktif, harus dilihat dari sisi apakah barang tersebut digunakan untuk modal kerja atau investasi.⁹

Kata peluang dalam bahasa Inggris yaitu “*Opportunity*”, dapat diartikan sebagai kesempatan yang muncul dari suatu kejadian ataupun momen. Secara umum, peluang merupakan kesempatan yang datang atau sesuatu yang terjadi yang bisa menghasilkan keuntungan.¹⁰

Istilah peluang usaha sendiri terdiri dari dua kata yaitu dari kata peluang dan kata usaha. Kata peluang dapat diartikan sebagai kesempatan yang datang atau sesuatu yang terjadi yang bisa menghasilkan keuntungan. Sedangkan kata usaha dapat diartikan sebagai suatu tindakan yang dilakukan untuk mengarahkan tenaga dan pikiran dalam mencapai target atau tujuan.¹¹

Jadi dapat disimpulkan yang dimaksud peluang usaha adalah suatu kesempatan yang datang, sehingga dapat dimanfaatkan untuk

⁸ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), h. 83.

⁹ *Ibid.*, h. 84.

¹⁰ Tadjuddin Noer Effendi, *Sumber Daya Manusia Peluang Kerja dan Kemiskinan*, (Yogyakarta: Tiara Wacana, 1993), h. 55.

¹¹ *Ibid.*

mendapatkan keuntungan. Dapat didefinisikan juga sebagai kesempatan yang muncul pada waktu tertentu yang dapat memberikan kesempatan besar untuk memperoleh keuntungan, jika dalam kesempatan itu dilakukan suatu tindakan dengan mengarahkan tenaga dan pikiran.

Masalah yang pertama dihadapi oleh para penjual ialah bagaimana dapat menarik perhatian calon pembeli. Bila perlu, penjual harus sanggup menjual kesan sebelum menjual barangnya. Kesan pertama sebagai pembuka jalan transaksi ialah harus dapat menimbulkan perhatian pembeli. Untuk mendapatkan perhatian dari calon pembeli, maka penjual harus ingat akan sikap, tindak-tanduk, bahasa, dan cara berbicara serta cara berpakaian.¹²

Begitupun dengan lembaga keuangan atau perbankan, karena reputasi perusahaan perbankan sangat penting dari sudut pandang nasabah untuk memberikan gambaran terhadap kualitas produk atau jasa yang dihasilkan. Pembinaan reputasi merupakan sebuah proses jangka panjang antara perusahaan dengan nasabah atau konsumen. Namun yang harus diperhatikan adalah dasar sebuah hubungan dipengaruhi dari aksi dan tindakan, kegiatan maupun kata-kata yang diucapkan oleh perusahaan atau orang-orang yang berada di dalam perusahaan.¹³

Kepuasan pelanggan sebagai fokus perusahaan perbankan adalah sesuatu yang penting. Namun jauh lebih penting adalah membangun sesuatu yang membuat nasabah puas. Perusahaan harus dapat membangun

¹² Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 120.

¹³ *Ibid.*, h. 122.

inti dari apa yang membuat nasabah puas akan produk mereka. Dan kebutuhan serta harapan nasabah berkembang terus sepanjang waktu. Oleh karena itu, harus diikuti dan ditanggapi dengan menghasilkan barang dan servis yang memiliki nilai tinggi secara terus menerus.

Firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ
عَرَفَاتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَانَكُمْ
وَإِنْ كُنْتُمْ مِّن قَبْلِهِ لَمِن الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Artinya:

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masy’arilharam Dan berzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat”.¹⁴

Ayat di atas menjelaskan bahwa manusia mencari karunia Allah baik dengan berdagang, memproduksi dan lain sebagainya. Memproduksi berarti manusia membutuhkan modal untuk membuat sebuah produk. Jadi, dalam memperoleh modal untuk memproduksi sebuah produk manusia harus mencarinya yang sesuai syariat Islam. Modal harus benar-benar halal dan tidak ada unsur riba.

¹⁴ QS. Al-Baqarah (2): 198.

2. Macam-macam Kebutuhan

a. Macam-macam kebutuhan berdasarkan intensitas kegunaan

1) Kebutuhan primer

Kebutuhan primer adalah kebutuhan utama untuk dipenuhi yakni makanan, pakaian dan perumahan. Contohnya: baju, makanan, tempat tinggal atau rumah.

2) Kebutuhan sekunder

Kebutuhan sekunder adalah kebutuhan setelah kebutuhan primer terpenuhi. Kebutuhan sekunder merupakan kebutuhan agar kehidupan manusia dapat berjalan baik. Contohnya: peralatan rumah tangga seperti tempat tidur, meja, kursi, radio, buku alat tulis dan komputer serta masih banyak lagi.

3) Kebutuhan tersier

Kebutuhan tersier adalah kebutuhan yang bertuju kepada kebutuhan mewah. Kebutuhan dapat terjadi jika kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder terpenuhi. Contohnya: mobil ferrari, berwisata ke luar negeri, kapal pesiar, apartemen, pesawat pribadi, pulau pribadi, helikopter pribadi.¹⁵

b. Macam-macam kebutuhan berdasarkan sifatnya

1) Kebutuhan jasmani

Kebutuhan jasmani adalah kebutuhan yang diperlukan manusia dalam memelihara raga/fisik. Contohnya: istirahat, olahraga, makanan, minuman, dan pakaian.

¹⁵ Habib Nazir & Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi.*, h. 57-60.

2) Kebutuhan rohani

Kebutuhan rohani adalah kebutuhan yang diperlukan dalam pemenuhan jiwa atau batin. Contohnya: beribadah, hiburan, kesenian, rekreasi, dan membaca buku, serta berkumpul dengan orang tua.¹⁶

c. Macam-macam kebutuhan berdasarkan waktunya

1) Kebutuhan sekarang

Kebutuhan sekarang adalah kebutuhan yang pemenuhannya harus sekarang atau tidak dapat ditunda-tunda. Contohnya: obat, operasi.

2) Kebutuhan yang akan datang/Masa depan

Kebutuhan masa depan adalah kebutuhan yang pemenuhannya dapat di tunda, tetapi harus dipersiapkan dari sekarang. Contohnya: tabungan, perlengkapan bayi bagi wanita hamil, orang tua mempersiapkan pemenuhan anaknya yang akan masuk ke dunia pendidikan, asuransi.

3) Kebutuhan tidak terduga

Kebutuhan tidak terduga adalah pemenuhan kebutuhan yang datang secara tiba-tiba. Contohnya: konsultasi kesehatan.¹⁷

¹⁶ Rimsky H. Judisseno, *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2005), h. 69.

¹⁷ *Ibid.*

d. Macam-macam kebutuhan berdasarkan subyek yang dibutuhkan

1) Kebutuhan individual

Kebutuhan individual adalah kebutuhan yang diperuntukkan bagi perorangan (individu). Contohnya: kebutuhan *cleaning service* dengan kebutuhan tentara, kebutuhan Presiden dengan kebutuhan pelayan.

2) Kebutuhan kolektif/kelompok

Kebutuhan kelompok adalah kebutuhan yang diperuntukkan untuk kepentingan masyarakat secara bersama-sama. Contohnya: pasar, jalan, rumah sakit, jembatan, angkutan umum, dan sekolah.¹⁸

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebutuhan dan Peluang

a. Faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan

1) Kondisi alam

Kondisi alam akan sangat berkaitan dengan kebutuhan yang harus dipenuhi manusia. Manusia akan melakukan usaha dan upaya untuk memenuhi kebutuhan berdasar dari kondisi alam dimana dirinya tinggal. Misalnya saja: orang yang tinggal di kawasan dingin, tentunya membutuhkan selimut ataupun pakaian yang tebal yang mana dapat menahan hawa dingin. Sedangkan untuk orang yang tinggal di daerah yang cukup panas, tentunya akan lebih membutuhkan pakaian yang tipis.

¹⁸ *Ibid.*, h. 70.

2) Kepercayaan dan agama

Ajaran agama atau kepercayaan yang dianut akan membuat kebutuhan yang dimilikinya akan berbeda satu sama lainnya. Misalnya, bagi umat muslim tentu makanan yang mengandung babi akan haram untuk dimakan karena ajaran Islam yang memang melarang hal tersebut. Sedangkan bagi umat Hindu, dilarang untuk memakan makanan yang mengandung sapi. Setiap agama membutuhkan alat pemenuhan kebutuhannya masing-masing yang digunakan untuk menjalankan ibadah.

3) Adat istiadat

Adat atau tradisi yang berlaku dimasyarakat sangat memengaruhi kebutuhan hidup masyarakat. Suatu adat atau tradisi akan memengaruhi baik perilaku maupun tujuan hidup kelompok masyarakat setempat.

4) Pekerjaan

Setiap orang tentunya memiliki pekerjaan atau profesi yang berbeda satu sama lainnya yang menyebabkan kebutuhan hidup yang berbeda pula. Misalnya saja profesi guru tentunya memiliki kebutuhan yang tidak sama dengan profesi sebagai petani.

5) Tingkat peradaban

Semakin tinggi peradaban yang ada di dalam masyarakat, maka akan membuat kebutuhan satu sama lainnya berbeda serta membuat kualitas serta mutu kebutuhan yang dimiliki juga semakin tinggi. Jika pada zaman purba, kebutuhan manusia masih

sangat sedikit namun seiring dengan berjalan waktu dan perkembangan peradaban yang ada membuat kebutuhan yang dimiliki manusia semakin banyak.

6) Penghasilan

Faktor besar atau kecilnya penghasilan yang dimiliki setiap orang akan sangat mempengaruhi kebutuhan masing-masing. Misalnya saja, orang dengan penghasilan pas-pasan tentunya hanya akan memenuhi kebutuhan pokoknya saja. Namun bagi orang yang memiliki penghasilan besar, maka tentunya tingkat kebutuhan yang dimilikinya semakin tinggi.

7) Umur/Usia

Faktor umur seseorang akan berpengaruh pada kebutuhan yang dimiliki masing-masing individu. Kebutuhan yang dimiliki oleh tingkatan umur masing-masing akan berbeda. Misalnya, kebutuhan yang dimiliki anak-anak akan sangat berbeda jauh dari kebutuhan yang dimiliki oleh orang dewasa. Sama halnya dengan kebutuhan orang dewasa tentu akan sangat berbeda dengan kebutuhan orang tua.

8) Tingkat kepuasan

Setiap orang tentunya memiliki tingkat kepuasan yang satu sama lainnya berbeda. Tingkat kepuasan ini lah yang akhirnya akan berkaitan dengan kebutuhan hidup yang dimilikinya. Jika seseorang tersebut tidak mudah puas dengan apa yang dimilikinya

didalam hidup, maka tentunya akan membuat tingkat kebutuhan yang dimilikiny semakin banyak dibandingkan orang lainnya.

9) Hobi atau kegemaran

Faktor lainnya yang menyebabkan seseorang memiliki kebutuhan yang berbeda satu sama lainnya adalah pada hobi atau kegemaran yang dimilikinya. Misalnya, orang yang memiliki hobi sepak bola maka tentu saja akan membutuhkan bola dan sepatu bola. Sedangkan orang yang hobinya memancing, tentu akan membutuhkan perlengkapan memancing.

10) Tingkat pendidikan

Kebutuhan manusia juga akan dipengaruhi dari tingkat pendidikan yang ditempuhnya. Tingkat pendidikan akan sangat mempengaruhi kebutuhan seseorang, kebutuhan yang dimiliki anak SD tentunya akan berbeda dengan anak SMA, begitu pula dengan orang yang sedang menempuh jenjang kuliah.

11) Jenis kelamin

Jenis kelamin seseorang tentu saja akan mempengaruhi kebutuhan yang dimiliki. Kebutuhan wanita tentu akan sangat berbeda dari pria, bahkan kebutuhan wanita cenderung lebih banyak dibandingkan pria.

12) Teknologi

Seiring dengan berjalannya waktu dan teknologi membuat manusia membutuhkan alat-alat yang mana dapat memudahkan

pekerjaan serta hal lainnya di kehidupannya. Saat ini, manusia tidak asing jika berbicara dan berkomunikasi lewat *handphone*. Sedangkan dulu jika satu sama lainnya ingin berkomunikasi tentu menggunakan surat, telegram, dan lainnya. Hal ini lah yang diakibatkan dari teknologi yang semakin berkembang.

13) Jumlah penduduk

Jumlah penduduk yang dimaksud adalah jumlah individu yang ada didalam sebuah lingkungan atau keluarga. Jika anggota keluarga semakin bertambah, tentunya kebutuhan yang dimilikinya akan semakin bertambah pula.

14) Penyakit

Adanya penyakit yang sedang menyerang tubuh tentu saja akan menyebabkan terjadinya perubahan pada pemenuhan kebutuhan, baik psikologi ataupun fisiologis. Hal ini dikarenakan beberapa fungsi dari organ yang ada di dalam tubuh membutuhkan pemenuhan kebutuhan yang lebih besar dibandingkan biasanya.

15) Iklan atau promosi

Di dalam kehidupan modern, tentu saja kebutuhan manusia akan kurang lebih dipengaruhi oleh produk-produk ataupun promosi yang dilakukan melalui media massa yang ada. Misalnya saja, seirngkali seseorang terpengaruh untuk membeli sesuatu dikarenakan iklan atau promosi produk yang ada di televisi, radio, atau lainnya. Iklan memang dirancang agar dapat mempengaruhi

perpsepsi konsumen jika produk tersebut memang dibutuhkan dan sesuai dengan kebutuhan konsumen.¹⁹

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi peluang

1) Cita-cita

Bila keinginan seseorang untuk menjadi pebisnis sangat kuat, maka dia akan melihat peluang-peluang di hampir semua bidang. Hampir setiap apa yang dilihat adalah peluang bisnis. Atau setidaknya, secara naluri akan berupaya mencari peluang di suatu jenis usaha. Hal ini tidak akan terjadi pada orang yang tidak memiliki cita-cita menjadi pebisnis.

2) Tujuan

Tujuan merupakan hal terpenting dalam memilih sebuah peluang. Biasanya tujuan menjadi alasan untuk meyakinkan diri sendiri ketika melepaskan peluang yang lain. Peluang terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Untuk itu, tujuan menjadi faktor utama yang mempengaruhi peluang.

3) Tekanan

Bila seseorang menghadapi tekanan maka banyak gagasan yang muncul. Tekanan bisa datang dari luar, bisa pula diciptakan oleh diri sendiri. Ketika seseorang mendapatkan tekanan untuk bisa hidup dan menghidupi keluarganya, biasanya dia akan banyak berpikir untuk mendapatkan solusinya.

¹⁹ Habib Nazir & Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi.*, h. 110-114.

4) Kecenderungan pasar

Mengamati kebutuhan konsumen di pasar dapat menimbulkan peluang bisnis. Contoh, kecenderungan sebagian orang akan belanja langsung ke pabrik dengan harga murah. Maka bermuncullah *factory outlet* di mana-mana. Dengan berbagai promosi maka *FO* menawarkan barang dengan harga murah dengan kualitas barang yang dapat dijamin.²⁰

4. Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat dalam Memilih Perbankan Syariah

Nasabah dalam memilih bank akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu untuk memutuskan menggunakan layanan jasa perbankan. Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan jasa, yaitu:

a. Kualitas pelayanan

Kualitas pelayanan adalah keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan. Untuk mengukur kualitas pelayanan sebagai dasar pengukuran konsumen dalam menggunakan jasa yaitu bukti fisik (*tangible*), empati (*emphaty*), keandalan (*reliability*), ketanggapan (*responsiveness*) dan jaminan (*assurance*). Nasabah akan mempertimbangkan faktor-faktor tersebut untuk mencari kepuasan dalam menyimpan dananya di bank. Konsumen dalam perilakunya akan mencari kepuasan yang maksimal dalam memenuhi

²⁰ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 41-42.

kebutuhannya. Untuk itu dari sisi bank syariah harus dapat membaca peluang ini serta dapat segera mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen, karena apa yang dibeli, berapa banyak yang dibeli, dimana membeli, dan kapan membeli, akan tergantung kepada perilaku konsumen mengenai produk-produk yang dibutuhkan.²¹

b. Kualitas produk

Konsumen akan puas apabila hasil evaluasi mereka menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas. Montgomery menyatakan bahwa produk dikatakan berkualitas bagi seseorang jika produk tersebut dapat memenuhi kebutuhannya.²²

c. Harga

Produk yang mempunyai kualitas yang sama, tetapi menetapkan harga yang relatif murah akan memberikan nilai yang lebih tinggi.

d. Biaya

Konsumen yang tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan atau tidak perlu membuang waktu untuk mendapatkan suatu produk atau jasa cenderung puas terhadap produk atau jasa tersebut.²³

²¹ I Gede Adi Wirapradnyana, Lulup Endah Tripalupi, Anjuman Zuhri, “*Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Menjadi Nasabah PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Buleleng*”, (Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha), Vol. 4, No. 1/2014, h. 3.

²² Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), h. 239.

²³ *Ibid.*

B. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Bank syariah sebagai lembaga intermediasi antara pihak investor yang menginvestasikan dananya kepada pihak lain yang membutuhkan dana. Bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan pada umumnya dalam akad jual beli dan kerja sama usaha. Imbalan yang diperoleh dalam margin keuntungan, bentuk bagi hasil atau bentuk lainnya sesuai dengan syariah Islam.²⁴

Sedangkan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.²⁵

Hubungan bank syariah dengan nasabah pengguna dana merupakan hubungan kemitraan. Bank bukan sebagai kreditor, akan tetapi sebagai mitra kerja dalam usaha bersama antara bank syariah dan debitur. Kedua pihak memiliki kedudukan yang sama. Sehingga hasil usaha atas kerja sama yang dilakukan oleh nasabah pengguna dana, akan dibagikan dengan bank syariah dengan nisbah yang telah disepakati bersama dan tertuang dalam akad. Bank syariah sendiri memiliki fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan

²⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 32.

²⁵ *Ibid.*

investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah.²⁶

Oleh sebab itu, kualitas perbankan menjadi hal pokok agar nasabah dapat memilih bank syariah dalam berbagai transaksinya. Kualitas adalah suatu kondisi dimana produk memenuhi kebutuhan orang yang menggunakannya, oleh karena kebutuhan orang bersifat dinamis, yaitu kondisi yang berhubungan dengan barang, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan pelanggan atau nasabah.

2. Produk dan Jasa Perbankan Syariah

a. Penyaluran Dana

1) Pembiayaan dengan prinsip jual beli

a) Pembiayaan *murabahah*

Murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).²⁷

²⁶ *Ibid.*, h. 36-39.

²⁷ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam.*, h. 98.

b) Pembiayaan *salam*

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan tunai.²⁸

c) Pembiayaan *istishna'*

Pembiayaan *istishna'* menyerupai produk *salam*, tapi dalam *istishna'* pembayarannya dapat dilakukan dalam beberapa kali pembayaran atau secara angsuran.²⁹

2) Prinsip sewa (*ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi dengan perpindahan manfaat. Pada dasarnya prinsip *ijarah* sama dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.³⁰

3) Prinsip bagi hasil

a) Pembiayaan *musyarakah*

Musyarakah merupakan akad kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih, dimana masing-masing pihak menyertakan modalnya sesuai kesepakatan, dan bagi hasil atas

²⁸ *Ibid.*, h. 99.

²⁹ Ismail, *Perbankan Syariah.*, h. 146.

³⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), h. 173.

usaha diberikan sesuai dengan kontribusi dana atau sesuai kesepakatan bersama.³¹

b) Pembiayaan *mudharabah*

Mudharabah adalah akad perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana pihak pertama (*shahibul maal*) akan menempatkan modal sebesar 100% oleh pihak kedua sebagai pengelola (*mudharib*). Bagi hasil dari usaha dihitung sesuai dengan nisbah yang disepakati bersama.³²

4) Akad pelengkap

a) *Hawalah*

Hawalah merupakan pemindahan kewajiban membayar utang dari orang yang berutang kepada orang yang berutang lainnya.

b) *Rahn* (Gadai)

Rahn merupakan perjanjian penyerahan barang yang digunakan sebagai agunan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan.³³

c) *Qard*

Qard merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dalam membantu pengusaha kecil. Pembiayaan *qard* diberikan tanpa adanya imbalan.³⁴

³¹ Ismail, *Perbankan Syariah.*, h. 176.

³² Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam.*, h. 103.

³³ Kasmir, *Bank dan Lembaga.*, h. 176.

³⁴ Ismail, *Perbankan Syariah.*, h. 212.

d) *Wakalah*

Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya untuk melakukan pekerjaan jasa tertentu.

e) *Kafalah*

Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh pemberi jaminan kepada pihak lain untuk memenuhi kewajiban pihak yang ditanggung.

b. Produk Penghimpunan Dana

1) Prinsip *wadi'ah*

Prinsip *wadi'ah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki.³⁵

2) Prinsip *mudharabah*

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pihak penyimpan dana, prinsip *mudharabah* terbagi menjadi dua, yaitu:

a) *Mudharabah mutlaqah*

Mudharabah mutlaqah adalah akad *mudharabah* dimana *shahibul maal* memberikan kebebasan kepada *mudharib* dalam pengelolaan investasinya.

b) *Mudharabah muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah akad dimana *shahibul maal* menginvestasikan dananya kepada *mudharib*, dan memberi

³⁵ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam.*, h. 107-108.

batasan atas penggunaan dana yang diinvestasikannya. *Mudharabah* ini memiliki dua jenis yaitu *mudharabah muqayyadah on balance sheet* yang mana *mudharib* ikut menanggung resiko atas kerugian dana yang diinvestasikan oleh *shahibul maal*. Selanjutnya *mudharabah muqayyadah off balance sheet* yang mana *shahibul maal* memberikan batasan yang jelas, baik batasan tentang proyek yang diperbolehkan, jangka waktu, serta pihak pelaksana pekerjaan.³⁶

c. Jasa Perbankan

1) *Sharf* (jual beli *valuta* asing)

Jual beli ata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama. Bank mengambil keuntungan dari jual beli *valuta* asing ini.

2) *Ijarah* (sewa)

Jenis kegiatan *ijarah* antara lain penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut.³⁷

³⁶ Ismail, *Perbankan Syariah.*, h. 86-88.

³⁷ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan.*, h. 112.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dilihat dari jenisnya penelitian ini termasuk penelitian lapangan, Menurut Abdurrahmat Fathoni, penelitian lapangan yaitu “suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah”.¹

Penelitian lapangan (*field research*) dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif. Ide pentingnya adalah bahwa peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan penelitian tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan ilmiah. Perihal demikian, maka pendekatan ini terkait erat dengan pengamatan berperan serta. Peneliti lapangan biasanya membuat catatan secara ekstensif yang kemudian dibuatkan kodenya dan dianalisis dalam berbagai cara.²

Pada penelitian ini peneliti akan memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di lapangan yaitu tentang Analisis Faktor-faktor Kebutuhan

¹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h. 96

² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), h. 26.

dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif, karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada, penelitian ini terfokus pada usaha mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya, yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh. “Penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian yang bermaksud mengadakan pemeriksaan dan pengukuran-pengukuran terhadap gejala tertentu”.³ Menurut Cholid Narbuko dan Abu Achmadi “Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasi”.⁴ Penelitian deskriptif yang dimaksud dalam penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data ini adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan. Data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya.⁵ Sumber

³ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian.*, h. 97

⁴ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h. 44

⁵ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h. 129.

data primer pada penelitian ini adalah data yang diperoleh langsung dari responden melalui wawancara. Adapun teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semiterstruktur dimana dalam hal ini peneliti hanya mengajukan pertanyaan-pertanyaan sesuai dengan kerangka pertanyaan yang telah dipersiapkan. Sedangkan narasumber diberikan kebebasan dalam memberikan jawaban.⁶ Wawancara dalam penelitian ini peneliti ajukan kepada Bapak Eko selaku marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, dan Bapak Ratmen, Bapak Sukirman, serta Ibu Katini selaku nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber atau objek penelitian yang dilakukan.

Pemilihan nasabah sebagai sumber data primer pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya akan melakukan penelitian tentang kualitas makanan, maka sampel sumber datanya adalah orang yang ahli makanan, atau penelitian tentang kondisi politik di suatu daerah, maka sampel sumber datanya adalah orang yang ahli politik.⁷

Pada penelitian ini, nasabah sebagai sumber data primer ditentukan secara *purposive* (berdasarkan kriteria tertentu) sesuai dengan kebutuhan penelitian. Kriteria-kriteria konsumen tersebut antara lain sebagai berikut:

⁶ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 73.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 85

- a. Subyek merupakan masyarakat yang belum lama menjadi nasabah di Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.
- b. Berdomisili di Unit 2 Tulang Bawang.
- c. Bersedia menjadi subyek penelitian. Untuk jenis kelamin tidak ditentukan.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Sumber data sekunder adalah sumber data kedua sesudah sumber data primer.⁸

Sumber data sekunder yang digunakan peneliti yaitu buku dari Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011, buku dari Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT RajaGrafindo, 2014, buku dari Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014, beserta sumber lainnya yang membahas faktor-faktor kebutuhan dan peluang masyarakat menjadi nasabah.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara

⁸ Sugiyono, *Memahami Penelitian.*, h. 73.

pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai.⁹ Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewancarai dan jawaban yang diberikan oleh yang diwawancarai.¹⁰

Wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara bebas terpimpin, yakni metode *interview* yang dilakukan dengan membawa pedoman yang hanya merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan.¹¹

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan oleh peneliti dengan dua responden yaitu *marketing* dan nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, yaitu satu orang dari *marketing* serta tiga orang dari nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku, transkrip, surat kabar, *ledger*, agenda dan sebagainya.¹² Metode dokumentasi ialah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden, seperti yang dilakukan yang dilakukan oleh seorang psikolog dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya.¹³

⁹ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian.*, h. 133.

¹⁰ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian.*, h. 105

¹¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), h. 199

¹² *Ibid*

¹³ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian.*, h. 112

Metode dokumentasi ini digunakan sebagai bahan informasi untuk mengumpulkan data-data yang berupa profil dari tempat penelitian serta perilaku masyarakat dalam memilih bank syariah sebagai kebutuhan dan peluang menjadi nasabah yaitu Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang yang dijadikan sebagai tempat penelitian.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif ialah penelitian yang dilaksanakan tanpa mengadakan manipulasi keadaan atau situasi yang diharapkan menjadi dasar timbulnya data tersebut.¹⁴ Seorang peneliti yang mengadakan penelitian kualitatif biasanya berorientasi teoritis.

Berdasarkan pendapat diatas, maka dapat dijelaskan bahwa penelitian deskriptif bermakna segala konsep dan teori yang ada atau diperoleh, diungkapkan secara apa adanya tanpa harus ada rekayasa atau pemanipulasian data. Maka dalam hal ini peneliti menggunakan konsep dan teori dari berbagai referensi atau rujukan dalam mengungkapkan tentang analisis faktor-faktor kebutuhan dan peluang masyarakat menjadi nasabah pada Bank Syariah bersumber primer pada referensi atau rujukan utama yang telah ditentukan, serta bersumber pada referensi atau rujukan penunjang yang berkaitan dengan penelitian yang peneliti lakukan.

¹⁴ Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), h. 149.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁵

Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis yang dirumuskan berdasarkan data tersebut.¹⁶ Oleh karena itu, peneliti menganalisa data menggunakan data-data yang diperoleh dalam bentuk uraian-uraian kemudian data tersebut dianalisa menggunakan cara berfikir induktif. Maksudnya adalah yang bersifat khusus kemudian dapat disimpulkan menjadi kesimpulan yang bersifat umum yaitu untuk mengetahui kebutuhan dan peluang menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian.*, h. 244.

¹⁶ *Ibid.*, h. 245.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang

1. Sejarah Berdirinya Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang

PT Bank Syariah Mandiri didirikan pada tanggal 25 Oktober 1999 dan mulai beroperasi pada tanggal 1 November. Krisis moneter dan ekonomi sejak Juli 1997 yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil kebijakan untuk merestrukturisasi dan merekapitulasi bank-bank yang ada Indonesia.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah paska krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis yang luar biasa.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank

lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk, sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim pengembangan perbankan syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dan bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, tim pengembangan perbankan syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No.

1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil, dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.¹

2. Visi dan Misi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang

Visi dari Bank Syariah Mandiri adalah “Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha”. Maksud dari visi tersebut adalah Bank Syariah Mandiri (BSM) berusaha untuk dapat menjadi salah satu Lembaga Keuangan Syariah yang dapat dipercaya oleh semua lapisan masyarakat sebagai mitra atau rekan yang dapat membantu mereka untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha usahanya tanpa membedakan agama, budaya, latar belakang, sejarah, maupun hal lainnya, sehingga dapat menjadikan masyarakat di Indonesia hidup sejahtera dan makmur.

Misi Bank Syariah Mandiri sebagai berikut:

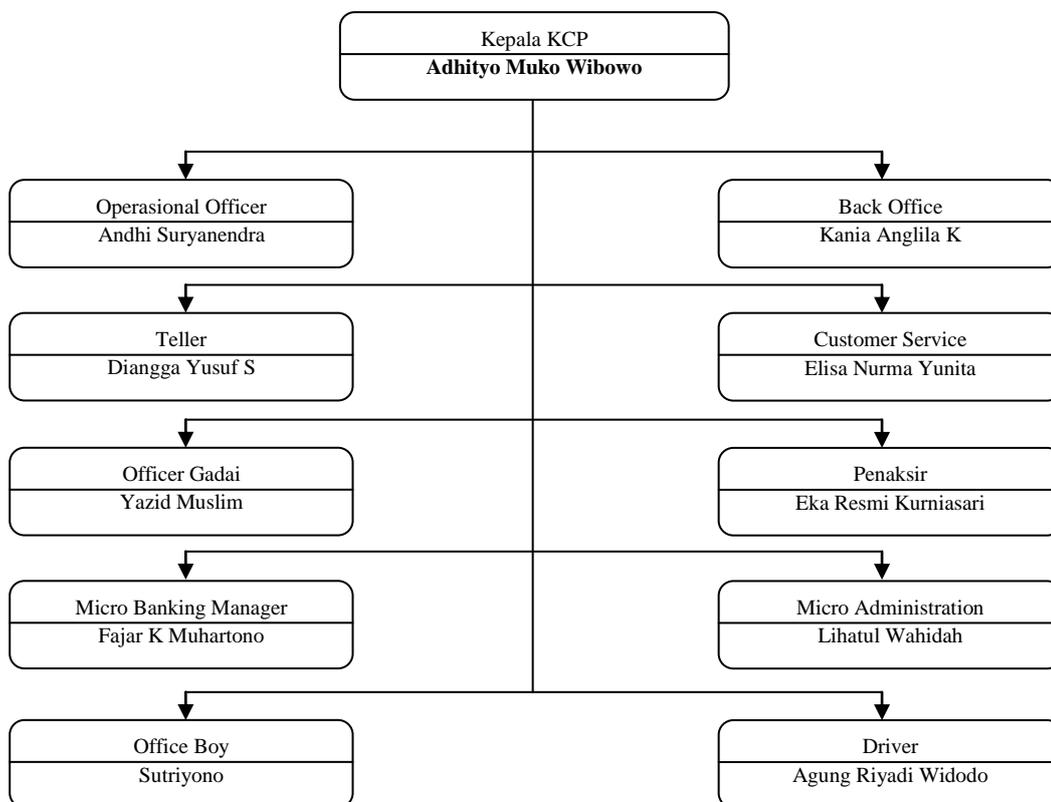
- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.

¹ Dokumentasi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, 11 Juli 2018

- b. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- d. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.
- e. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.²

3. Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang

Gambar 4.1.
Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah
KCP Unit 2 Tulang Bawang



² Dokumentasi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, 11 Juli 2018

B. Produk Pembiayaan *Murabahah* yang Menjadi Kebutuhan dan Peluang Masyarakat di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang

Pembiayaan *murabahah* merupakan suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.³

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok, dan menjualnya kepada nasabah dengan harga yang ditambah keuntungan atau di *mark-up*.⁴

Bank Mandiri Syariah KCP Untit 2 Tulang Bawang memiliki berbagai produk pembiayaan salah satunya adalah produk *murabahah*. Produk *murabahah* ini memiliki peminat cukup banyak dibanding produk pembiayaan lainnya. Seperti penjelasan dari bapak Eko selaku *marketing* Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, bahwasanya banyak nasabah dan calon nasabah memilih akad pembiayaan *murabahah* dikarenakan keuntungan yang akan didapatkan dalam perjanjian pembiayaan *murabahah* didasari atas prinsip bagi hasil, dimana *margin* penjualan termasuk harga jual. Selain itu, didaerah Unit 2 Tulang Bawang masyarakatnya banyak yang berprofesi

³ Adiwarmar A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan Edisi Keempat*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2010), h. 113.

⁴ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: EKONISIA, 2012), h. 71.

sebagai petani dan pedagang begitupun dengan para nasabah di Bank Mandiri Syariah sebagian besar berprofesi sebagai petani dan pedagang, jadi pembiayaan *murabahah* dirasa memiliki banyak keuntungan dan tidak ribet jika mengajukan pembiayaan *murabahah* tersebut.⁵

Menurut penjelasan bapak Nur Salim selaku *marketing*, bahwasanya hampir separuh nasabah Bank Mandiri Syariah mengajukan pembiayaan *murabahah* dan sisanya nasabah menggunakan jasa bank seperti menabung dalam bentuk tabungan haji, tabungan pendidikan, dan transaksi menggunakan akad *qard*.⁶

Menurut bapak Miswanto selaku nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, beliau mengatakan:

Masih banyak masyarakat Unit 2 yang belum mau mengenal bank syariah dikarenakan masyarakat masih awam dengan bank berbasis syariah, mereka lebih antusias melakukan pinjaman serta menabung di bank-bank konvensional. Bahkan banyak masyarakat di Unit 2 ini melakukan pinjaman kepada perorangan atau bisa dibilang rentenir. Padahal bisa dibilang jika kita melakukan pinjaman di bank konvensional akan dikenakan bunga yang besar apalagi dengan perorangan tersebut. Berbeda dengan bank syariah, karena sistem yang digunakan dengan bagi hasil yang menguntungkan antara bank dengan nasabah. Saya sendiri sudah dua tahun menjadi nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang sangat merasakan kenyamanan melakukan pembiayaan di bank tersebut. Buktinya saya melakukan pembiayaan *murabahah* untuk modal menanam semangka dan hasilnya sampai sekarang cukup besar dan menjanjikan dalam jangka panjang.⁷

⁵ Bapak Eko, Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 11 Juli 2018, pukul 14.00 WIB.

⁶ Bapak Nur Salim, Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 11 Juli 2018, pukul 14.30 WIB.

⁷ Bapak Miswanto, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 17 Oktober 2017, pukul 14.30 WIB.

Selain itu, peneliti juga telah melakukan wawancara kepada beberapa nasabah yang menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah dan melakukan transaksi dalam akad pembiayaan *murabahah*, bahwasanya mereka tertarik mengajukan pembiayaan *murabahah* karena keuntungan yang didapat cukup menjanjikan, untuk pengajuan pembiayaan *murabahah* tidak ribet dan waktunya tidak lama. Rata-rata para nasabah mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk modal membeli bibit tanaman seperti sayur dan buah-buahan serta ada yang untuk modal dagang serta membangun rumah.⁸

C. Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang

Faktor-faktor kebutuhan dan peluang masyarakat menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang cukup beragam, dari hasil penelitian ini peneliti telah melakukan wawancara terhadap *marketing* Bank Mandiri Syariah. Bahwasanya faktor utama masyarakat khususnya di daerah Unit 2 memilih menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah karena masyarakat saat ini sudah mulai menyadari melakukan transaksi atau menggunakan jasa bank syariah dapat terhindar dari unsur riba dan sesuai syariat Islam karena mayoritas masyarakat disana beragama Islam dan nasabah di Bank Mandiri Syariah juga mayoritas Islam, tapi ada beberapa yang non-Islam juga menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah. Memang tidak semua nasabah menggunakan jasa bank syariah karena mengetahui haramnya riba dan mengetahui prinsip-prinsip syariah dalam bank, ada yang menggunakan jasa

⁸ Bapak Ratmen, Bapak Sukirman, Ibu Katini, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 16 April 2018 pukul 13.30 WIB.

bank dikarenakan ikut saudara dan tertarik karena membaca brosur Bank Mandiri Syariah.⁹

Faktor lainnya yaitu kebutuhan masyarakat saat ini sudah cukup beragam, terutama untuk modal usaha serta kebutuhan lainnya seperti membeli kendaraan, membangun rumah, dan ada yang menggunakan jasa bank untuk deposito atau menabung untuk kebutuhan jangka panjang. Persaingan di dalam lembaga bank syariah khususnya di daerah Unit 2 memang belum begitu ketat, tetapi persaingan dengan lembaga keuangan konvensional cukup ketat. Saat ini, strategi yang dilakukan Bank Mandiri Syariah agar masyarakat tertarik untuk menggunakan jasa bank atau mau menjadi nasabah disana yaitu bank melakukan berbagai promosi dan menyebarkan brosur-brosur tentang produk Bank Mandiri Syariah, bahkan *marketing* mendatangi langsung kepada masyarakat dan menjelaskan tentang lembaga keuangan syariah.¹⁰

Menurut beberapa penjelasan nasabah, mereka memilih Bank Mandiri Syariah dikarenakan kebutuhan mereka cukup banyak untuk modal dagang, membeli bibit tanaman sayuran dan buah, membangun rumah, membeli kendaraan, serta menabung dalam bentuk tabungan pendidikan dan tabungan

⁹ Bapak Eko, Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 11 Juli 2018, pukul 14.00 WIB.

¹⁰ Bapak Nur Salim, Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 11 Juli 2018, pukul 14.30 WIB.

haji. Para nasabah menjelaskan memilih jasa Bank Mandiri Syariah ada yang niat dari hati karena menghindari dari riba, adapula yang diajak saudara.¹¹

Selain itu, beberapa nasabah mengaku dulunya mereka pernah meminjam uang untuk modal kepada perorangan atau bisa dikatakan rentenir dengan bunga yang cukup besar bahkan berkali-kali lipat sehingga dirasa sangat memberatkan, sehingga mereka beralih untuk mengajukan pembiayaan di Bank Mandiri Syariah karena menurut para nasabah cukup menguntungkan jika bertransaksi ataupun mengajukan pembiayaan di Bank Mandiri Syariah.¹²

Rata-rata para nasabah yang telah peneliti wawancarai menggunakan jasa bank atau bertransaksi di Bank Mandiri Syariah selama lebih dari satu tahun. Para nasabah menilai Bank Mandiri Syariah dalam pelayanannya cukup baik dan ramah serta tidak menyulitkan nasabah untuk melakukan transaksi di bank tersebut.¹³

D. Hasil Penelitian pada Analisis Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang

Hasil dari penelitian ini yaitu peneliti telah melakukan wawancara dan dokumentasi, karena penelitian ini merupakan penelitian lapangan. Peneliti mewawancarai duabelas responden, dimana masing-masing responden yaitu dua orang *marketing* dan sepuluh orang nasabah. Bapak Eko dan bapak Nur

¹¹ Bapak Gono, Bapak Budi, Bapak Wanto, Ibu Rosi, Ibu Semi, Ibu Partini, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 12 Juli 2018, pukul 13.30 WIB.

¹² Bapak Ratmen, Bapak Sukirman, Ibu Katini, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 16 April 2018 pukul 13.30 WIB.

¹³ Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 17 Oktober 2017, tanggal 16 April 2018, dan tanggal 12 Juli 2018.

Salim selaku *marketing* Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, pada intinya mereka mengatakan kebutuhan masyarakat Unit 2 saat ini sangat beragam yang menyebabkan masyarakat disana banyak yang menggunakan jasa di bank konvensional, karena memang lembaga keuangan konvensional saat ini telah banyak berdiri di Unit 2 Tulang Bawang, apalagi tidak sedikit masyarakat disana yang meminjam dana pada perorangan atau bisa dikatakan rentenir.¹⁴

Peluang untuk menjadi nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang menurut bapak Eko dan bapak Nur Salim sangat terbuka, karena mereka lebih dari tiga tahun telah berkecimpung didunia perbankan terutama pada bank syariah jadi mereka tahu peluang yang didapat para nasabah yang telah menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah yaitu kesempatan bagi para nasabah untuk dapat menghasilkan keuntungan tanpa didasari unsur riba dan kesempatan itu muncul ketika masyarakat disana meminjam dana di lembaga keuangan konvensional atau di perorangan pasti dengan bunga besar dan cukup memberatkan masyarakat, tetapi tidak dengan Bank Mandiri Syariah yang memberikan kesempatan kepada masyarakat menggunakan jasa bank untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya tanpa adanya bunga dan terhindar dari riba yang dilarang syariat Islam, karena Bank Mandiri Syariah membagi keuntungan dengan prinsip bagi hasil yang telah disepakati bersama.¹⁵

¹⁴ Bapak Eko dan Bapak Nur Salim, Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 11 Juli 2018 pukul 14.00 WIB.

¹⁵ Bapak Eko dan Bapak Nur Salim, Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 11 Juli 2018 pukul 14.00 WIB.

Strategi yang digunakan Bank Mandiri Syariah untuk menarik calon nasabah, bapak Eko dan bapak Nur Salim sama-sama mengatakan:

Kami sebagai *marketing* disini, untuk mengenalkan Bank Mandiri Syariah kepada masyarakat serta produk-produk yang ada didalamnya yaitu dengan menyebar brosur-brosur, tidak hanya itu kami juga mendatangi di toko maupun rumah-rumah masyarakat Unit 2 tujuannya untuk lebih meyakinkan kualitas Bank Mandiri Syariah. Selain itu, kualitas pelayanan yang ada didalam bank juga kami perbaiki dan kami tingkatkan agar para nasabah merasa nyaman dan puas atas pelayanan yang kami berikan.¹⁶

Peneliti juga mewawancarai bapak Miswanto, bapak Ratmen, bapak Sukirman, serta ibu Katini selaku nasabah Bank Mandiri Syariah. Masing-masing mengatakan bahwasanya mereka memilih bertransaksi dan menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah karena mereka telah mengetahui bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil, tidak memberatkan, keuntungan dirasa cukup besar karena tidak adanya bunga dan tentunya terhindar dari unsur riba. Mereka mengakui dulunya pernah menggunakan jasa bank konvensional dan pernah meminjam dana pada perorangan atau masyarakat disana menyebutnya rentenir dengan beban bunga yang sangat tinggi. Setelah mengetahui keuntungan yang didapat tidak seberapa dan didalamnya ada unsur riba yang dilarang oleh nilai-nilai Islam, kemudian mereka beralih ke bank syariah dan mencoba menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang.¹⁷

¹⁶ Bapak Eko dan Bapak Nur Salim, Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 11 Juli 2018 pukul 15.00 WIB.

¹⁷ Bapak Miswanto, Bapak Ratmen, Bapak Sukirman, Ibu Katini, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 17 Oktober 2017 dan 16 April 2018.

Bapak Miswanto menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah lebih dari dua tahun, kemudian bapak Ratmen, bapak Sukirman, serta ibu Katini menggunakan jasa bank lebih dari satu tahun dan pembiayaan yang diajukan yaitu pembiayaan *murabahah*. Bapak Miswanto memilih mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk modal membeli bibit semangka dan jika telah panen hasilnya akan dijual kembali, keuntungan yang didapat cukup menjanjikan dalam jangka panjang. Begitupula dengan bapak Sukirman memilih pembiayaan *murabahah* untuk membeli bibit sayur-sayuran dan keuntungan yang didapat sampai saat ini cukup besar. Berbeda dengan bapak Ratmen, beliau mengajukan pembiayaan *murabahah* untuk membangun rumah. Ibu Katini untuk modal dagang, karena beliau membuka toko sembako dirumahnya. Selama menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah bapak Miswanto, bapak Ratmen, bapak Sukirman, serta ibu Katini mengatakan sudah merasa puas atas pelayanan yang diberikan kepada para nasabahnya.¹⁸

Peneliti mewawancarai beberapa nasabah juga yaitu bapak Gono, bapak Budi, bapak Wanto, ibu Rosi, ibu Semi, serta ibu Partini. Menurut penjelasan bapak Gono dan bapak Budi, mereka menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah selama lebih dari satu tahun dan pembiayaan yang diajukan adalah *murabahah*. Alasan bapak Gono dan bapak Budi mengajukan pembiayaan di Bank Mandiri Syariah karena diajak saudara, sebelumnya mereka tidak tahu jika di bank syariah pembagian keuntungan dengan bagi

¹⁸ Bapak Miswanto, Bapak Ratmen, Bapak Sukirman, Ibu Katini, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 17 Oktober 2017 dan 16 April 2018.

hasil sesuai kesepakatan. Mereka mengajukan pembiayaan *murabahah* sama-sama untuk modal membangun rumah.¹⁹

Bapak Gono sebelumnya memang belum pernah menggunakan jasa bank baik bank konvensional maupun bank syariah, tetapi pernah meminjam dana pada perorangan dan beliau merasa bunga yang dibebankan sangat tinggi. Jadi, beliau memutuskan untuk mengikuti saudaranya yang lebih dulu menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah. Berbeda dengan bapak Budi, beliau sebelumnya pernah menggunakan jasa bank konvensional selama beberapa tahun dan beliau merasakan bunga yang dibebankan cukup memberatkan. Kemudian beliau disarankan oleh rekan dan saudara jika ingin mengajukan pembiayaan dengan syarat mudah tidak memberatkan yaitu di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang. Menurut bapak Gono dan bapak Budi jika mengajukan pembiayaan di Bank Mandiri Syariah cukup mudah, tidak dipersulit dan tidak lama, pelayanan dari karyawannya pun baik dan ramah.²⁰

Peneliti mewawancarai bapak Wanto selaku nasabah, beliau mengatakan awal mula menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah karena melihat brosur dan didatangi langsung oleh *marketing* Bank Mandiri Syariah. Kemudian beliau tertarik untuk mengajukan pembiayaan *murabahah*, sudah lama beliau ingin membuka warung sembako dirumahnya. Saat ini sudah lebih dari satu tahun bapak Wanto menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah dan usaha yang dijalankan bapak Wanto hingga saat ini masih berjalan,

¹⁹ Bapak Gono dan Bapak Budi, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 12 Juli 2018 pukul 13.30 WIB.

²⁰ Bapak Gono dan Bapak Budi, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 12 Juli 2018 pukul 13.30 WIB.

keuntungannya pun lumayan untuk kehidupan sehari-hari keluarganya. Menurut beliau untuk mengajukan pembiayaan *murabahah* yang telah dirasakan sangat mudah dan tidak menyulitkan, hasilnya serta keuntungan antara bapak Wanto sebagai nasabah dan Bank Mandiri Syariah sama rata.²¹

Hasil wawancara dalam penelitian ini tidak semua nasabah mengajukan pembiayaan, tetapi ada juga nasabah yang menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah dalam bentuk tabungan. Seperti penjelasan ibu Semi dan ibu Partini, bahwasanya mereka menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah untuk menyimpan dananya dalam bentuk tabungan haji karena beliau sama-sama akan menunaikan ibadah haji. Sudah dua tahun ini ibu Semi dan ibu Partini menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah. Menurut mereka Bank Mandiri Syariah memang cukup bagus dalam hal pelayanan dan awal mula tahu mengenai produk tabungan haji ibu Semi membaca brosur serta diajak saudaranya. Sedangkan ibu Partini didatangi langsung dirumahnya oleh *marketing* Bank Mandiri Syariah, serta diberi penjelasan oleh *marketing* mengenai produk-produk yang ada disana.²²

Ibu Rosi merupakan satu-satunya nasabah yang telah peneliti wawancarai yang beragama Kristen, artinya di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang tidak semua beragama Islam. Bank Mandiri Syariah memang dari awal membuka peluang kepada masyarakat dari berbagai

²¹ Bapak Wanto, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 12 Juli 2018 pukul 14.30 WIB.

²² Ibu Semi dan Ibu Partini, nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 12 Juli 2018 pukul 15.00 WIB.

golongan baik dari agama Islam maupun non-Islam untuk bertransaksi atau menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah.

Menurut penjelasan ibu Rosi, awal mula beliau masuk ke Bank Mandiri Syariah dan menggunakan jasa bank tersebut adalah karena beliau seorang guru disalah satu SD di Unit 2. Para murid di SD tersebut diwajibkan untuk menabung, dari itu ibu Rosi diberi amanat untuk memegang keuangan yang ditabungkan para muridnya tersebut. Jadi ibu Rosi memutuskan untuk menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah serta menggunakan produk tabungan pendidikan untuk menyimpan dana para muridnya tersebut. Menurut penjelasan ibu Rosi, mengapa beliau menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah, karena memang dari awal pihak sekolah juga pernah bekerjasama dengan Bank Mandiri Syariah. jadi ibu Rosi tidak masalah menggunakan jasa bank tersebut atas nama beliau bukan atas nama sekolah. Beliau juga tidak mempermasalahkan bank itu berbasis Syariah ataupun bank konvensional. Ibu Rosi sudah sangat percaya dengan kualitas Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang. Para karyawan juga tidak membedakan nasabah yang Islam atau bukan, semua disamakan terbukti dengan pelayanan yang baik disana.²³

E. Analisis Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang

Kebutuhan merupakan keinginan masyarakat untuk memperoleh barang dan jasa. Ada beberapa macam kebutuhan yang harus dipenuhi oleh manusia diantaranya kebutuhan primer yaitu sandang, pangan, papan;

²³ Ibu Rosi, Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 12 Juli 2018 pukul 15.30 WIB.

kebutuhan sekunder yaitu kebutuhan tambahan setelah kebutuhan primer terpenuhi; serta kebutuhan tersier yaitu kebutuhan akan kemewahan.²⁴

Setiap masyarakat juga membutuhkan modal untuk memperoleh barang dan jasa yang mereka inginkan serta untuk membangun sebuah usaha yang mereka cita-citakan. Modal dapat diperoleh melalui pinjaman baik dari lembaga institusional maupun lembaga non institusional. Akan tetapi, Didalam kehidupan yang serba modern saat ini masyarakat untuk memenuhi kebutuhan mereka, baik untuk usaha maupun kebutuhan yang lainnya adalah dengan mengambil pembiayaan di lembaga keuangan terutama pada lembaga keuangan berbasis syariah, karena pada saat ini masyarakat telah mengetahui bahwasanya lembaga keuangan syariah lebih meringankan karena sistemnya bagi hasil dengan kesepakatan bersama.

Sedangkan peluang sebagai kesempatan yang muncul pada waktu tertentu yang dapat memberikan kesempatan besar untuk memperoleh keuntungan, jika dalam kesempatan itu dilakukan suatu tindakan dengan mengarahkan tenaga dan pikiran. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kebutuhan manusia diantaranya agama atau kepercayaan, perkembangan zaman, adat istiadat, kemajuan IPTEK, tingkat perekonomian, lingkungan geografis, tingkat pendidikan. Faktor yang mempengaruhi peluang juga ada seperti cita-cita, tujuan, tekanan, serta kecenderungan pasar.²⁵

Unit 2 merupakan sebutan lain dari kecamatan Banjar Agung kabupaten Tulang Bawang. Penduduk atau masyarakat disana rata-rata

²⁴ Habib Nazir & Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi.*, h. 57-60.

²⁵ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, h. 41-42.

berprofesi sebagai pedagang karena kecamatan Banjar Agung merupakan pusat dagang terbesar dan teramai yang ada di Tulang Bawang dengan pasarnya yang dikenal dengan nama pasar Unit 2 Tulang Bawang. Peluang investasi di Unit 2 sangat menjanjikan, apalagi Unit 2 merupakan pusat bisnis terbesar di kabupaten Tulang Bawang dan berada ditengah-tengah kabupaten Tulang Bawang Barat dan Mesuji. Masyarakat disana tidak semua berprofesi sebagai pedagang, banyak juga yang berprofesi sebagai petani.²⁶

Lembaga keuangan atau perbankan di Unit 2 juga cukup banyak baik perbankan konvensional ataupun perbankan syariah termasuk BMT dan koperasi baik syariah maupun konvensional. Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang ada disana. Persaingan Bank Mandiri Syariah dan lembaga keuangan lainnya cukup ketat terutama dengan perbankan konvensional, mengingat disana bank konvensional sudah cukup banyak.

Peluang masyarakat Unit 2 untuk menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah sebagai nasabah sangat terbuka karena Bank Mandiri Syariah saat ini sedang gencar-gencarnya mengenalkan perbankan syariah dan produk-produk bank syariah kepada masyarakat, agar mereka mengenal bank syariah lebih mendalam. Kebutuhan masyarakat disana juga sangat beragam, jadi Bank Mandiri Syariah mengajak masyarakat yang membutuhkan dana untuk modal atau kebutuhan jangka panjang bisa menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah,

²⁶ Dokumentasi Kecamatan Banjar Agung Kabupaten Tulang Bawang, 11 Juli 2018

sesuai dengan nilai-nilai yang dituangkan dalam syariat Islam tentunya juga menghindari unsur riba.

Strategi yang digunakan Bank Mandiri Syariah untuk menarik masyarakat yang membutuhkan jasa bank yaitu mulai dari menyebar brosur-brosur hingga mendatangi rumah-rumah serta toko-toko masyarakat di Unit 2. Selain itu, pelayanan Bank Mandiri Syariah juga semakin ditingkatkan.²⁷

Hasil wawancara yang telah peneliti lakukan dari tujuh nasabah bahwasanya kebutuhan mereka cukup beragam mulai dari kebutuhan untuk modal berdagang, membeli kendaraan, membangun rumah, membeli bibit tanaman sayuran ataupun buah-buahan. Kemudian tiga nasabah lainnya mengatakan bahwasanya mereka menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah untuk menabung disana baik untuk tabungan pendidikan ataupun tabungan haji.²⁸

Peluang untuk masyarakat atau calon nasabah agar menjadi nasabah Bank Mandiri Syariah yaitu bank membuka peluang sebesar-besarnya jika masyarakat khususnya di Unit 2 Tulang Bawang mau menggunakan jasa bank, karena bank telah menyediakan produk-produk pembiayaan yang dibutuhkan masyarakat saat ini sesuai dengan nilai-nilai syariah. Peluang Bank Mandiri Syariah untuk menarik calon nasabah sangat besar karena masyarakat di Unit 2 rata-rata beragama Islam, telah diketahui bahwa masyarakat disana ingin mengenal lebih dalam tentang perbankan syariah ini diketahui oleh peneliti

²⁷ Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 20 Desember 2017-11 Juli 2017.

²⁸ Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 17 Oktober 2017, 16 April 2018, dan 12 Juli 2018.

yang telah mewawancarai masyarakat yang telah menjadi nasabah disana. Tetapi tidak hanya umat muslim saja yang diberi peluang oleh Bank Mandiri Syariah agar bertransaksi disana, umat non-muslim juga diberi peluang untuk menggunakan jasa bank terbukti dengan ada beberapa nasabah non-muslim bertransaksi di Bank Mandiri Syariah tersebut.²⁹

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, peneliti telah berhasil mewawancarai dua responden yaitu *marketing* dan sepuluh responden yaitu nasabah Bank Mandiri Syariah. Peneliti memilih nasabah sebagai responden secara acak serta pertimbangan tertentu yaitu nasabah yang telah menggunakan jasa bank atau yang telah bertransaksi di Bank Mandiri Syariah selama satu tahun dan berdomisili di Unit 2 Tulang Bawang.

²⁹ Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, hasil wawancara pada tanggal 20 Desember 2017-11 Juli 2017.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian analisis Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, maka dapat disimpulkan bahwa kebutuhan masyarakat khususnya di Unit 2 sangat beragam, dari kebutuhan yang paling pokok seperti kebutuhan sandang, pangan, papan sampai kebutuhan tambahan lainnya. Dalam mendapatkan apa yang menjadi kebutuhan masyarakat banyak dari masyarakat disana meminjam dana pada lembaga keuangan konvensional, padahal sudah jelas bahwa pada lembaga keuangan konvensional terdapat bunga yang sangat memberatkan bagi masyarakat apalagi didalamnya ada unsur riba yang dilarang oleh syariat Islam, ditambah lagi banyak sekali masyarakat di Unit 2 yang meminjam dana pada perorangan atau mereka menyebutnya dengan rentenir padahal bunga yang dibebankan juga sangat tinggi.

Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang saat ini sedang gencar-gencarnya mengenalkan bank syariah kepada masyarakat serta mengenalkan produk-produk yang ada didalamnya. Bank Mandiri Syariah membuka peluang bagi masyarakat untuk mau bergabung menggunakan jasa bank baik Muslim maupun non-Muslim semua diberi kesempatan tanpa harus khawatir akan bunga yang dibebankan, karena prinsip Bank Mandiri Syariah

menggunakan prinsip bagi hasil yaitu sesuai kaidah yang disyariatkan dalam Islam.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan, maka peneliti dapat memberikan saran yaitu:

1. Kepada masyarakat khususnya di Unit 2 Tulang Bawang bahwa jika kebutuhan sangat mendesak dan ingin meminjam dana sebaiknya pada lembaga keuangan berbasis syariah karena di dalamnya menggunakan kaidah Islam sesuai ajaran Rasulullah SAW.
2. Kepada pihak Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang jika memberi kesempatan untuk menggunakan jasa bank, tingkatkan kualitas dalam pelayanan, produk-produk yang ada didalamnya, serta pengelolaan sumber dana tentunya sesuai nilai-nilai syariah karena untuk kebutuhan dan kemaslahatan nasabah yang telah menggunakan jasa bank serta masyarakat yang belum paham terhadap bank syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat Fathoni. *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Adiwarman A. Karim. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014.
- Buchari Alma. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Burhan Bungin. *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013.
- Cholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Fahrur Ulum. *Perbankan Syariah di Indonesia*. Surabaya: CV. Putra Media Nusantara, 2011.
- Fandy Tjiptono. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2015.
- Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia, 2012
- Habib Nazir & Muhammad Hasanuddin. *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah*. Jakarta: Kaki Langit, 2009. . 40.
- I Gede Adi Wirapradnyana. Lulup Endah Tripalupi. Anjuman Zukhri. “*Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Menjadi Nasabah PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Buleleng*”. Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha. Vol. 4. No. 1/2014.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014.
- Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014.
- M. Mursid. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Muhammad Nazir. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009.
- Neti Tunggal Dewi Lestari. “*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah Studi Kasus Pada Bank Syariah Metro Madani*”. Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro. Lampung, 2017.

- Rifa'atul Machmudah “*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Syariah Studi Pada Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang*”. Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo. Semarang, 2009.
- Rimsky H. Judisseno. *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 2005.
- Sadono Sukirno. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- . *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif. Kualitatif. R & D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Suharyadi. *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*. Jakarta: Salemba Empat, 2007
- Tadjuddin Noer Effendi. *Sumber Daya Manusia Peluang Kerja dan Kemiskinan*. Yogyakarta: Tiara Wacana, 1993.
- Veithzal Rivai. Arviyan Arifin. *Islamic Banking*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010.
- Vinna Sri Yuniarti. *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2015h. 239.
- Warkum Sumitro. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga Lembaga Terkait BMUI dan Takaful*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Yullindar Sasmi. judul skripsi “*Faktor-faktor Yang Menyebabkan Masyarakat Muslim Memilih Perbankan Syariah*”. skripsi pada Fakultas Syariah UMM. Malang, 2010.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;
 Website: www.metrouniv.ac.id; email: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : B-157a/ln.28/FEBI/PP.00.9/05/2017

03 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:

1. Siti Zulaikha, S.Ag.,MH
 2. Liberty, SE.,MA
- di – Metro

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama	Eni Erawati
NPM	141262110
Fakultas	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul	Analisis Faktor-Faktor Kebutuhan Dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah Di Bank Mandiri Syariah Kcp Ubit 2 Tulang Bawang

Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
 - b. Isi ± 3/6 bagian.
 - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Dekan,

Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
 NIP. 197209232000032002

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG
MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI SYARIAH
KCP UNIT 2 TULANG BAWANG**

OUTLINE

**HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
ABSTRAK
ORISINILITAS PENELITIAN
MOTTO
PERSEMBAHAN
KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI**

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Kebutuhan dan Peluang Menjadi Nasabah
 - 1. Pengertian Kebutuhan dan Peluang
 - 2. Macam-macam Kebutuhan
 - 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebutuhan dan Peluang
 - 4. Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat dalam Memilih Perbankan Syariah
- B. Bank Syariah
 - 1. Pengertian Bank Syariah
 - 2. Produk dan Jasa Perbankan Syariah

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Penjamin Keabsahan Data
- E. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang
 - 1. Sejarah Berdirinya Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang
 - 2. Visi dan Misi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang
 - 3. Struktur Organisasi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang
- B. Produk Pembiayaan *Murabahah* yang Menjadi Kebutuhan dan Peluang Masyarakat di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang
- C. Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang
- D. Analisis Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP**

Metro, April 2018
Mahasiswa Ybs,



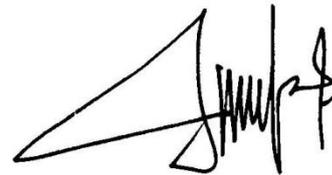
Eni Erawati
NPM. 141262110

Pembimbing I



Hi. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Pembimbing II



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI SYARIAH KCP UNIT 2 TULANG BAWANG

A. Wawancara

1. Wawancara dengan marketing
 - a. Apa saja faktor-faktor yang menjadi penyebab masyarakat memilih jasa Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?
 - b. Apa saja faktor-faktor yang menjadi kebutuhan masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?
 - c. Bagaimana strategi bank untuk menarik masyarakat agar menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?
 - d. Bagaimana cara bank melihat kebutuhan dan peluang masyarakat untuk menjadi nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?
 - e. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh bank kepada nasabah?
2. Wawancara dengan nasabah
 - a. Apa yang menjadi penyebab anda memilih jasa Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?
 - b. Sejauh mana anda mengetahui tentang Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?
 - c. Seberapa besar kebutuhan anda sehingga memilih menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?
 - d. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?
 - e. Produk pembiayaan apa saja yang telah anda ajukan selama menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang?
 - f. Bagaimana penilaian anda terhadap Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang selama menjadi nasabah?

B. Dokumentasi

1. Data tentang Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang sebagai objek penelitian.
2. Buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.

Metro, April 2018
Mahasiswa ybs.



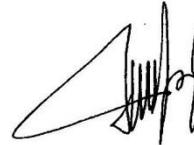
Eni Erawati
NPM. 141262110

Pembimbing I



Hj. Siti Zulaikha, S.Ag. MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Pembimbing II



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : 1558/In.28/D.1/TL.00/07/2018
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Direktur Bank Mandiri Syariah KCP
Unit 2 Tulang Bawang
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

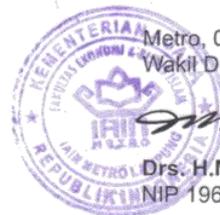
Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1557/In.28/D.1/TL.01/07/2018, tanggal 09 Juli 2018 atas nama saudara:

Nama : **ENI ERAWATI**
NPM : 141262110
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI SYARIAH KCP UNIT 2 TULANG BAWANG".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Metro, 09 Juli 2018
Wakil Dekan I,

[Handwritten Signature]
Drs. H.M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 1557/In.28/D.1/TL.01/07/2018

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,
menugaskan kepada saudara:

Nama : ENI ERAWATI
NPM : 141262110
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI SYARIAH KCP UNIT 2 TULANG BAWANG".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 09 Juli 2018

Mengetahui,
Pejabat Setempat



Wakil Dekan I,

Drs. H.M. Saleh MA
NIP. 19650111 199303 1 004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. KJ Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	13/18 /09		acc bab IV-V lengkap sesuai ketentuan an	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001


Eni Erawati
NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

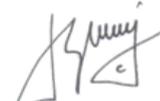
Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1PBS
Semester / TA : IX / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	13/18 /09		acc bab IV-V lengkap sesuai keseluruhan	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001


Eni Erawati
NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	03/18 /18		<ul style="list-style-type: none"> - Lampirkan bab I - III ! - hal 54-55 itu apa ? mengapa bab III → metoden di jelaskan di bab 10 ??? - analisis menggunakan bab II → admissi teni bukan bab III ! 	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hi. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Eni Erawati
NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	31/18 /7		<ul style="list-style-type: none"> - E dan D → kembalikan ke orang tua - Bantu analisis - Cek lagi outline → serikan - Bantu pengulangan - maka kembalikan sebagaimana sub bab. - analisis belum menggunakan poin sub II - sertakan bab I-III - pengulangan & hasil wawancara tidak diulang plus data maka lengkap. 	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hi. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Eni Erawati
NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 25/-18 7	✓	Telah di perbaiki secara keseluruhan Bab 4-5 Acc. lanjutan ke pemb I lengkapi lampiran keseluruhan	 

Dosen Pembimbing II



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.



Eni Erawati
NPM. 141262110



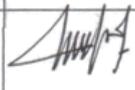
**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 18 / -18 7	✓	Bimbingan Bab 4,5 Sejarah tentang objek yg di teliti lebih di Kerucutkan. * Hasil wawancara yg mengacu pd APD belum nampak kcara rinci * perbaiki! —	  

Dosen Pembimbing II



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.



Eni Erawati
NPM. 141262110



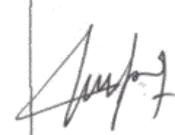
**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 19/-18 7	✓	<ul style="list-style-type: none"> * Hasil penelitian Campirkan sesuai dng arahan saat bimbingan . * Secara keseluruhan telah baik * Persiapan bab selanjutnya 	   

Dosen Pembimbing II



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.



Eni Erawati
NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syanah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 05/18 /06		acc bab I-III lanjutan surat riset dan APD	
	2/7 /18		acc APD lanjutan laporan penelitian dan penelitian	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001


Eni Erawati
NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.ain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 08/-18 /08		all outline lanjutan penulisan bab I-III kapbbgc	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Eni Erawati
NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 25/10 19	✓	Acc Outline lanjutan	

Dosen Pembimbing II

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Eni Erawati
NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 27/9-18	✓	APD Acc lanjutkan	

Dosen Pembimbing II

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Eni Erawati
NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat 27/-18 /9	✓	APD Acc lanjutkan	

Dosen Pembimbing II

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Eni Erawati
NPM. 141262110



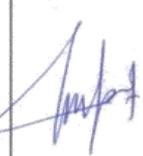
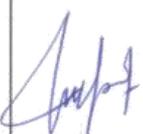
**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inringulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: **Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS**
Semester / TA : **VIII / 2017-2018**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at 20/4-18	✓	Bab 1-2-3 Telah di seminarkan dan telah di perbaiki secara keseluruhan. Kanjutan ke bab berikutnya	 

Dosen Pembimbing II



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.



Eni Erawati
NPM. 141262110



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail:
iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama :Eni Erawati
 NPM :141262010

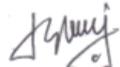
Fakultas/Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam/S1-PBS
 Semester/ TA :VIII/ 2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat 23/10/18		acc di seminar kelas kegiatan syariat ² mgn	 23/10/18

Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
 NIP. 197206111998032001


Eni Erawati
 NPM. 141262110



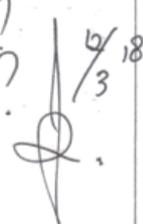
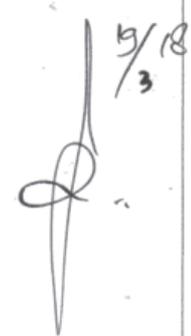
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id; E-mail:
iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama :Eni Erawati
 NPM :141262010

Fakultas/Jurusan : Ekonomi Dan Bisnis Islam/S1-PBS.
 Semester/ TA :VIII/ 2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 7/03-18		apa yg ada masalah dg kebutuhan menajasi masalah ? dan peluang di masalah ? ini bisa jelas! Pernyataan: yg menunjukkan data harus ada dan jelas sumbernya.	 6/18 3
	Kamis 15/3 18		Bab II → di sekolah - kebutuhan dan peluang menajasi masalah. - Baus syaria Ciri pada bagian aya yg berproses dg pisa A. M Bab III → libat ctt b bagian → sumber data pisa, libat, ornamen. analisis data sekolah	 15/18 3

Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

Siti Zulaikha, S.Ag, MH
 NIP. 197206111998032001


Eni Erawati
 NPM. 141262110



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47298; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Eni Erawati**
NPM : 141262110

Fakultas / Jurusan: Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : VIII / 2017-2018

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 21/05 - 18		<ul style="list-style-type: none"> - Bab I dan Bab II lihat CFT. - Bab II → tambahkan antara SOP dan SDS serta wawancara. → kegiatan → Bab II sudah berbentuk pedoman dan penulisan dan pelaporan. 	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Hi. Siti Zulaikha, S.Ag, MH
NIP. 19720611 199803 2 001

Eni Erawati
NPM. 141262110

FOTO-FOTO DOKUMENTASI



Foto 1. Lokasi Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang



Foto 2. Wawancara Kepada Bapak Nur Salim selaku Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang



Foto 2. Wawancara Kepada Bapak Eko selaku Marketing Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang



Foto 3. Wawancara Kepada Ibu Katini selaku Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-0674/In.28/S/OT.01/08/2018**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Eni Erawati
NPM : 141262110
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 141262110.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 17 September 2018
Kepala Perpustakaan,



Drs. Mokhtaridi Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001

RIWAYAT HIDUP



Eni Erawati dilahirkan di desa Gunung Agung, Kecamatan Gunung Terang, Kabupaten Tulang Bawang Barat pada tanggal 23 Juni 1996. Peneliti merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Putri dari pasangan Bapak Alm. Sugianto dan Ibu Sariyem. Bertempat tinggal di desa Setia Agung, Kecamatan Gunung Terang, Kabupaten Tulang Bawang Barat, Provinsi Lampung. Berikut ini riwayat pendidikan yang telah peneliti tempuh:

1. TK Agung Terang pada tahun 2002.
2. SDN 02 Gunung Agung pada tahun 2008.
3. SMP Utama Wacana 03 pada tahun 2011.
4. SMAN 01 Gunung Terang pada tahun 2014.

Kemudian pada tahun 2014 peneliti melanjutkan study di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro, mengambil prodi S1 Perbankan Syariah, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam. Kemudian, pada tahun 2017, STAIN Jurai Siwo Metro beralih menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung. Pada akhir masa study, peneliti mempersembahkan Skripsi yang berjudul: **“Analisis Faktor-faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang”**.