

TUGAS AKHIR

**UPAYA BRI SYARIAH DALAM MENUMBUHKAN
MINAT MASYARAKAT PADA PEMBIAYAAN UMROH
(Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung)**

Oleh:

**VIVI AYU MARGARETHA
NPM. 13111198**



**Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGRI (IAIN)
METRO
1438 H / 2017 M**

UPAYA BRI SYARIAH DALAM MENUMBUHKAN MINAT MASYARAKAT
PADA PEMBIAYAAN UMROH

(Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung)

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh Gelar
A. Md.

Oleh:

VIVI AYU MARGARETHA

NPM.13111198

Pembimbing I : Dra.Hj.Siti Nurjanah,M.Ag

Pembimbing II : Nizarudin,.Ag,MH

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

METRO

1438 H/2017 M

PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : UPAYA BRI SYARIAH DALAM MENUMBUHKAN
MINAT NASABAH TERHADAP DANA
PEMBIAYAAN UMRAH (Studi Kasus di BRI Syariah
KCP Metro Lampung)

Nama : Vivi Ayu Margaretha

NPM : 13111198

Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

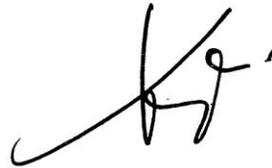
Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Metro.

Pembimbing I



Dra. Hj. Siti Nurjanah, M. Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II



Nizarudin, S. Ag, MH
NIP. 19740203 199903 1 001



**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
Telepon. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

No. B-0842/In.28/FEBI/PP.00.9/2017

Tugas Akhir dengan Judul: UPAYA BRI SYARIAH DALAM MENUMBUHKAN MINAT MASYARAKAT PADA PEMBIAYAAN UMROH (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung), disusun oleh Nama: Vivi Ayu Margaretha, NPM. 13111198, Program : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah, telah diujikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Selasa/20 Juni 2017, di Kampus II (E7.1.1).

TIM UJIAN TUGAS AKHIR:

Ketua/Moderator : Dra. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag.

(.....)

Penguji I : Drs. Dri Santoso, MH

(.....)

Penguji II : Nizaruddin, S.Ag., MH

(.....)

Sekretaris : Aisyah Sunarwan, M.Pd

(.....)



Dekan,



Dr. Wilhiva Ninsiana, M.Hum

19720923 200003 2 002

ABSTRAK

UPAYA BRI SYARIAH DALAM MENUMBUHKAN MINAT MASYARAKAT PADA PEMBIAYAAN UMROH (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung)

Nama : Vivi Ayu Margaretha
NPM : 13111198

Secara umum bank Syariah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama didalam segala operasinya, baik didalam produk pendanaan, pembiayaan, maupun produk lainnya. Tugas pokok bank Syariah adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan berupa simpanan maupun pembiayaan. Setiap pemberian pembiayaan akan menimbulkan hak dan kewajiban antar pihak yang berkesempatan, maka aspek Islam sangat penting didalam pembiayaan. Dalam hal pembiayaan BRI Syariah KCP Metro memilih produk pembiayaan berupa pembiayaan umroh, dimana produk tersebut diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada nasabah yang ingin melaksanakan ibadah umroh. Produk tersebut diharapkan bisa menambah pendapatan Bank BRI Syariah KCP Kota Metro karena bank akan mendapatkan imbalan jasa atau *ujrah* dari nasabah atas jasa penyediaan paket umroh. Berdasarkan latar belakang diatas, maka hal yang diteliti pada penelitian ini adalah tentang Upaya BRI Syariah dalam menumbuhkan minat nasabah terhadap dana pembiayaan umroh (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung).

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan terhadap BOS, customer service, marketing serta nasabah di BRI Syariah KCP Metro. Teknik dokumentasi peneliti gunakan untuk mencatat tentang data sejarah berdirinya BRI Syariah KCP Metro, struktur organisasi, dan sebagainya yang berkaitan dengan penelitian ini.

Berdasarkan hasil penelitian upaya BRI Syariah dalam menumbuhkan minat nasabah Terhadap dana pembiayaan umroh sudah dilakukan yaitu dengan cara: pertama pelayanan langsung mendatangi nasabah untuk menarik minatnya, kedua mendatangi tempat-tempat potensial dan melakukan penawaran kepada masyarakat, ketiga penyebaran brosur. Dilihat dari strategi diatas dengan begitu upaya bank BRI Syariah KCP Metro dapat menumbuhkan minat nasabah dalam dana pembiayaan umroh .

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Vivi Ayu Margaretha

NPM : 13110978

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Juni 2017

Yang menyatakan


Vivi Ayu Margaretha
NPM.13111198

MOTTO

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ

تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ٥٨﴾

Artinya : “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.”(Q.S AN NISA’ : 58)

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang sebesar-besarnya kepada Allah SWT, kupersembahkan Tugas Akhir ini kepada:

1. Kedua Orang tua yang aku cintai ibu Sri Rahayu dan bapak Sukirno, yang tidak pernah lelah untuk mendo'akan dan mendukung baik dalam bentuk moril maupun materiil serta selalu mencurahkan kasih sayang dan motivasi yang tidak terbatas.
2. Adik – adikku, Diko Bayu Putra dan Gina Lulu Syifa yang selalu menghadirkan kasih sayang dan semangat serta keceriaan.
3. Teman-teman seperjuangan di D3 Perbankan Syariah angkatan 2013 IAIN Metro.
4. Almamaterku tercinta, Jurusan D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

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

Penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma Tiga (III) Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md).

Dalam upaya penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Widhya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.
3. Ibu Zumaroh, M.E.Sy selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah IAIN Metro .
4. Ibu Dra.Hj.Siti Nurjanah,M.Ag selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Nizarudin,S.Ag,MH selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.

6. Seluruh karyawan BRI Syariah KCP Metro yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian dan membantu dalam mengumpulkan data-data untuk melengkapi Tugas Akhir ini.

Kritik dan saran demi perbaikan Tugas Akhir ini sangat penulis harapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan perbankan syariah.

Metro, Juni 2017

Penulis

Vivi Ayu Margaretha
NPM.13111198

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN SAMPUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
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

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
D. Metode Penelitian.....	5
1. Jenis dan Sifat Penelitian.....	6
2. Teknik Pengumpulan data.....	6
3. Sistematika Penelitian	9

BAB II LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah	
1. Pengertian Bank Syariah	11
2. Bank Berdasarkan Prinsip Syariah.....	12
3. Landasan Hukum Bank Syariah.....	15
4. Strategi Pemasaran Perbankan Syariah	18
B. Minat	
1. Pengertian Minat.....	19

2. Macam-macam minat.....	20
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat.....	21
C. Pembiayaan dan Umroh	
1. Pengertian Pembiayaan.....	26
2. Unsur-unsur Pembiayaan.....	29
3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan.....	31
4. Pengertian Umroh,Rukun Umroh,Wajib Umroh, dan Tahapan Umroh.....	34

BAB III PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BRI Syariah KCP Metro	
1. Sejarah Berdirinya BRI Syariah KCP Metro.....	36
2. Visi dan Misi BRI.....	38
3. Tujuan Nilai Budaya Kerja	38
4. Gambar dan Arti Logo BRI Syariah.....	40
5. Tugas dan wewenang pegawai BRI Syariah	41
B. Pengelolaan Dana Pembiayaan Umroh di BRI Syariah KCP Metro	48
C. Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh di BRI Syariah KCP Metro	50
D. Strategi BRI Syariah KCP Metro Lampung Dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Dana Pembiayaan Umroh	52

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan.....	55
B. Saran.....	55

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Metro	47
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Bimbingan Tugas Akhir
2. Kartu Konsultasi Bimbingan Tugas Akhir
3. Surat Persetujuan Pergantian Judul (Redaksi)
4. Alat Pengumpul Data (APD)
5. Surat Izin Riset
6. Surat Tugas
7. Surat Konfirmasi Izin Riset
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi didalam pembangunannya tidaklah terlepas dari peran sektor perbankan. Bank pada prinsipnya sebagai lembaga *intermediasi*, menghimpun dana dari masyarakat yang membutuhkan modal atau masyarakat *defisit*.¹ Masyarakat maju dan berkembang sangat membutuhkan lembaga keuangan yang disebut Bank sebagai tempat untuk melakukan transaksi keuangan. Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang dipercaya oleh masyarakat didalam menempatkan dananya secara aman.²

Oleh karena itu, kehadiran bank Syariah menjadi sebuah solusi yang lebih baik bagi masyarakat. Peran bank Syariah disini akan lebih terlihat sebagai bank yang mendekat kepada rakyat dan sudah banyak melakukan *open table*.³ Kegiatan *open table* ini, merupakan salah satu cara yang dilakukan bank Syariah untuk lebih mendekat kepada masyarakat. Dengan cara itu tentunya masyarakat akan menjadi semakin percaya dan yakin akan manfaat yang diterima dari bank Syariah.

¹Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 38.

²Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 30.

³Wawancara dengan bapak Sunar ,Marketing BRI Syariah KCP Kota Metro pada tanggal 22 Juni 2016.

Upaya meningkatkan minat dan kepercayaan masyarakat terhadap produk perbankan Syariah khususnya BRI Syariah KCP Metro sangatlah penting maka diperlukan upaya-upaya yang nyata untuk merealisasikan hal tersebut. Upaya yang dilakukan BRI Syariah KCP Metro salah satunya yaitu membagikan brosur tentang kemudahan dalam pembiayaan umrah serta CS (*Coustemer Servis*) dapat menawarkan secara langsung kepada nasabah di Bank BRI Syariah KCP Metro.⁴ Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat terutama minat nasabah yaitu faktor internal (faktor dari diri sendiri) dan eksternal (faktor dari dorongan orang lain).

Hal itu juga secara tidak langsung akan meningkatkan minat masyarakat terhadap pembiayaan umrah dan produk-produk didalam Bank BRI Syariah KCP Metro. Dan juga dapat meningkatkan jumlah nasabah di bank tersebut.

Secara umum bank Syariah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama didalam segala operasinya, baik didalam produk pendanaan, pembiayaan, maupun produk lainnya. Tugas pokok bank Syariah adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan berupa simpanan maupun pembiayaan. Setiap pemberian pembiayaan akan menimbulkan hak

⁴ Wawancara dengan bapak Sunar, Marketing BRI Syariah KCP kota Metro pada tanggal 22 Juni 2016.

dan kewajiban antar pihak yang berkesempatan, maka aspek Islam sangat penting didalam pembiayaan.

Lembaga keuangan adalah bisnis yang bergerak didalam pembiayaan dan jasa keuangan lainnya. Jadi bisnis utamanya adalah kepercayaan sehingga dikatakan pula bahwa Bank adalah lembaga kepercayaan. Dengan demikian perlu mempelajari risiko yang terkandung didalam penyaluran pembiayaan tersebut.⁵

Bank dan nasabah harus mengetahui didalam melaksanakan ketentuan-ketentuan yang disepakati bersama, serta masing-masing tidak mengabaikan ketentuan dan peraturan yang berlaku. Didalam hukum perdata, khususnya hukum perjanjian, dikenal dengan istilah sistem terbuka yang mempunyai arti memberikan kebebasan kepada masyarakat untuk mengadakan perjanjian yang berisi dan berbentuk apa saja, asal tidak melanggar ketertiban umum atau kesusilaan.

Adapun yang dimaksud dengan perjanjian atau akad adalah pertalian antara *ijab* dan *qabul* yang dibenarkan oleh *syara'* yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya. Dari definisi tersebut dapat diperoleh tiga unsur yang terkandung dalam akad yaitu sebagai berikut:

1. Pertalian *ijab* dan *qabul*
2. Dibenarkan oleh *syara'*
3. Mempunyai akibat hukum terhadap objeknya.

⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008)

Akad pembiayaan yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi nasabah dan bank. Hal ini berarti perjanjian pembiayaan dimaksud akan mengikat nasabah dan bank seperti undang-undang.

Dalam hal pembiayaan BRI Syariah KCP Metro memiliki produk pembiayaan berupa pembiayaan modal usaha, pembiayaan investasi, pembiayaan haji dan umroh. Namun disini peneliti memilih produk pembiayaan berupa pembiayaan umrah, dimana produk tersebut diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada nasabah yang ingin melaksanakan ibadah umroh. Dasar lahirnya produk pembiayaan umrah BRI Syariah adalah bank ingin memberikan kemudahan kepada nasabah yang ingin melaksanakan ibadah umrah yang selama ini identik dengan ibadah yang *relative* mahal, dengan adanya pembiayaan ini diharapkan nasabah dapat melaksanakan ibadah umrah baik untuk dirinya ataupun untuk orang terdekatnya. Sehingga dapat disimpulkan pembiayaan umroh adalah pembiayaan yang diberikan oleh pihak Bank kepada Nasabah agar dapat melaksanakan ibadah umrah dengan lebih mudah.

Produk tersebut diharapkan bisa menambah pendapatan Bank BRI Syariah KCP Metro karena bank akan mendapatkan imbalan jasa atau *ujrah* dari nasabah atas jasa penyediaan paket umrah. Diharapkan minat nasabah didalam pembiayaan dana umroh dapat menambah jumlah nasabah pada Bank BRI Syariah KCP Metro.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka dapat diambil rumusan masalah yaitu: Bagaimana Upaya BRI Syariah dalam menumbuhkan minat nasabah terhadap dana pembiayaan umrah (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung).

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana upaya yang dilakukan di BRI Syariah KCP Metro dalam menumbuhkan minat nasabah terhadap dana pembiayaan umrah.

Penelitian ini memberikan beberapa manfaat yaitu :

1. Manfaat teoritis, penelitian ini merupakan sumbangan pemikiran peneliti didalam mengembangkan teori-teori yang telah didapatkan selama mengikuti kuliah. Dan juga dapat menjadi referensi atau tambahan informasi untuk mengembangkan penelitian selanjutnya.
2. Manfaat praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada pembaca dan peneliti mengenai upaya yang dilakukan oleh BRI Syariah KCP Metro dalam menumbuhkan minat nasabah terhadap dana pembiayaan umroh. Dan juga agar masyarakat lebih mengetahui tentang BRI (Bank Rakyat Indonesia) Syariah KCP (Kantor Cabang Pembantu) Metro.

D. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan atau *field research*, yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara *intensif*, terperinci dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus.⁶ Jenis penelitian ini juga menyangkut pengelolaan data atau permasalahan yang ada didalam lapangan atau yang sebenarnya.

Adapun maksud dari penelitian ini yaitu mengetahui Upaya BRI Syariah dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umrah (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung). Maka dapat dilihat dari lokasi penelitian di BRI Syariah KCP Kota Metro Jl. AH Nasution No. 1, Kel.Imopuro,Metro Pusat.

Sumber Data Penelitian

Jenis sumber data yang dilakukan terdiri dari data primer dan data sekunder.

a. Data Primer,

Merupakan data yang diperoleh langsung oleh peneliti dari objek penelitiannya. Didalam hal ini objeknya adalah BRI Syariah KCP Metro. Peneliti mendapatkan sumber data primer dengan

⁶ Sumardi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), h. 80.

menggunakan metode wawancara yang dilakukan kepada BOS, *Customer Service (CS)*, *Account officer (AO)*, dan nasabah.

b. Data Sekunder

Merupakan data-data pendukung yang berhubungan dengan objek penelitian atau data yang diperoleh dari literatur buku dan bacaan yang lainnya yang mendukung penelitian ini.

2. Teknik Pengumpulan Data

Metode didalam penelitian ini peneliti mendapatkan data dengan cara penelitian lapangan. Peneliti mengadakan pengamatan langsung ke lokasi penelitian yang menjadi unit observasi dan mengadakan wawancara langsung dengan pihak BRI Syariah KCP Metro guna memperoleh data yang diperlukan, serta mempelajari dokumentasi yang ada pada perusahaan berupa laporan-laporan serta bahan-bahan tertulis lainnya yang erat kaitannya dengan pembahasan masalah. Metode pengumpulan data yang dipakai didalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara

Wawancara mempunyai arti sebagai percakapan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interview*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan

itu.⁷ *Interview* adalah sebagai suatu proses tanya jawab lisan terhadap dua orang atau lebih berhadapan secara fisik.

Metode wawancara ini peneliti gunakan untuk memperoleh data yang lebih banyak sehingga peneliti dapat memahami budaya melalui bahasa dan ekspresi pihak yang diwawancarai, serta dapat melakukan klarifikasi atas hal-hal yang tidak diketahui. Adapun pihak yang diwawancarai yaitu :Bapak Teddy selaku BOS, bapak Eka Sigit Purnomo selaku CS (*Customer Service*), bapak Tahta Rahdiksa Putra , dan bapak Sunar selaku AO (*Account officer*) dan 5 orang nasabah yang mendaftar umroh di BRI Syariah KCP Metro.

b. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data dengan pengamatan dan pencatatan.⁸ Didalam hal ini, observasi biasa diartikan sebagai pengamatan, meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu obyek dengan menggunakan seluruh alat indra.

Observasi yang dilakukan didalam hal ini adalah observasi langsung, yaitu cara penginputan data berdasarkan pengamatan dan berdasarkan mata dan telinga secara langsung tanpa melalui alat bantu yang terstandar.

⁷ Lexy J Maleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosada Karya, 2009), h. 186.

⁸ *Ibid.*

Observasi yaitu mengamati, mencatat dan melihat langsung kegiatan yang ada di BRI Syariah KCP Metro. Dengan begini peneliti dapat melihat langsung bagaimana pihak bank BRI Syariah KCP Metro didalam menawarkan dan memasarkan produknya kepada nasabah terutama didalam pembiayaan umrah yang mungkin jarang diminati nasabah melalui berbagai media yakni *face to face*, brosur-brosur maupun selebaran periklanan melalui internet, media massa, spanduk dan yang lainnya.

c. Dokumentasi

Berasal dari kata dokumen yang berarti barang-barang tertulis. Didalam melakukan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, notulen, catatan harian dan sebagainya.⁹ Penggunaan metode dokumentasi didalam penelitian ini digunakan untuk memperoleh data dari BRI Syariah KCP Metro. Metode pengumpulan data ini digunakan untuk mendukung data dari interview dan observasi.

Berdasarkan data yang peneliti kumpulkan melalui buku-buku tentang perbankan syariah, produk-produk, psikologi perkembangan dan pembiayaan umrah.

⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Produk*, (Jakarta: Rhenika Cipta, 2000), h. 149.

3. Sistematika Penelitian

Sistematika pembahasan didalam Tugas Akhir yang berjudul “Upaya BRI Syariah Dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umrah (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung)”. Pada BAB I Pendahuluan diawali dengan Latar Belakang Masalah yang berisi pembahasan tentang alasan dalam memilih permasalahan terkait judul dengan pengungkapan objek kajian. Dilanjutkan dengan rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, serta diakhiri dengan sistematika pembahasan.

BAB II berisi Landasan Teori. Landasan teori ini menjelaskan teori-teori terkait komponen judul. Pada komponen teori Bank Syariah akan dibahas tentang pengertian, bank berdasarkan prinsip syariah, landasan hukum, strategi pemasaran.

Pada komponen teori Minat akan dibahas tentang pengertian minat, macam-macam, dan faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat. Pada komponen teori Pembiayaan dan Umrah membahas tentang pengertian pembiayaan, unsur-unsur pembiayaan, tujuan dan fungsi pembiayaan, pengertian umrah, rukun umrah, wajib umrah, dan tahapan umrah.

Pada BAB III berisi Pembahasan. Bagian ini mendeskripsikan temuan-temuan penelitian yang diperoleh di lapangan tentang dana

pembiayaan umroh dan minat nasabah dalam umroh disertai dengan pembahasan (analisis) atas hasil temuan tersebut.

Tugas akhir ini diakhiri dengan penyajian kesimpulan dan saran pada BAB IV.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Menurut Ismail bank Syariah merupakan bank yang secara operasional berbeda dengan bank konvensional. Salah satu ciri khas bank Syariah yaitu tidak menerima atau membebani bunga kepada nasabah, akan tetapi menerima atau membebani bagi hasil serta imbalan lain sesuai dengan akad-akad yang diperjanjikan.¹⁰

Bank bisa di artikan sebagai lembaga keuangan yang menggunakan prinsip Syariah menurut syariat Al-Qur'an dan hadis. Bank Syariah memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pihak pemilik dana. Fungsi lainnya ialah menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk jual beli maupun kerja sama usaha.

Menurut Undang-undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank Syariah dan unit usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan

¹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 29.

kegiatan usahanya.¹¹ Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah (BUS), unit usaha syariah (UUS), dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS).

Bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya adalah :

- a. Menghimpun dana (uang) dari masyarakat dalam bentuk simpanan, maksudnya bank sebagai tempat menghimpun uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Tujuan utama masyarakat menyimpan uang di bank adalah untuk keamanan uangnya. Sedangkan tujuan kedua adalah untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh bunga dari hasil simpanannya.
- b. Menyalurkan dana pada masyarakat, maksudnya adalah bank memberikan pinjaman atau kredit kepada masyarakat yang mengajukan permohonan. Dengan kata lain bank menyediakan dana bagi masyarakat yang membutuhkannya. Pinjaman atau kredit yang diberikan dibagi dalam berbagai jenis sesuai dengan keinginan nasabah.
- c. Memberikan jasa-jasa bank lainnya, seperti pengiriman uang (*transfer*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari dalam kota (*kliring*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari luar kota dan luar negeri (*inkaso*), *letter of credit* (L/C), *safe deposit box*, bank garansi dan jasa lainnya.¹²

Berdasarkan paparan di atas dapat disimpulkan bank Syariah merupakan lembaga keuangan yang mempunyai kegiatan menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa bank lainnya.

2. Bank Berdasarkan Prinsip Syariah

¹¹ Undang-undang No. 21 Tahun 2008 *Tentang Perbankan Syariah*.

¹² Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 13-14.

Berdasarkan latar belakang adanya suatu keyakinan dalam agama Islam yang merupakan suatu alternatif atas perbankan dengan kekhususan prinsip Syariah lahir bank berdasarkan prinsip Syariah yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.¹³ Atau dengan kata lain yaitu yang beroperasinya mengacu pada ketentuan-ketentuan Islam (Al-Quran dan Hadis).

Dalam tata cara tersebut di jauhi praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dari pembiayaan perdagangan. Prinsip Syariah dalam kegiatan usaha Bank Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara Bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Syariah.¹⁴ Bersumber dari lima konsep akad dalam menerapkan produk-produk adalah:

a. Prinsip Simpanan Murni (*al-Wadiah*)

Prinsip simpanan murni merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank syariah untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk *al-Wadiah*.

b. Bagi Hasil (*Syirkah*)

Sistem ini merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*.

¹³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), h. 13.

¹⁴ Melayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), h.11.

c. Prinsip Jual Beli (*al-Tijarah*)

Prinsip ini merupakan suatu system yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual beli ditambah dengan keuntungan (*margin*).

d. Prinsip Sewa(*al-Ijarah*)

Prinsip ini secara garis besar dibagi menjadi dua jenis:

- 1) *Ijarah*, sewa murni seperti halnya penyewaan alat-alat produk (*operating lease*). Dalam teknis perbankan, bank dapat membeli *equipment* yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu yang telah disepakati kepada nasabah.
- 2) *Bai al takjiri* atau *ijarah al muntahiya bit tamlik* merupakan penggabungan antara sewa dan beli, dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa (*financial lease*).

e. Prinsip Jasa/*fee*

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain Bank Garansi, *Kliring*, *Inkaso*, Transfer dan lain-lain. Bank merupakan jantung dan urat nadinya perdagangan dan pembangunan ekonomi suatu negara karena sangat penting dan berperan untuk pertumbuhan perekonomian suatu negara maka dilakukan berbagai strategi untuk mengenalkan maupun memberikan pemahaman tentang bank Syariah maupun produk-produknya terhadap masyarakat.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa Bank memiliki lima konsep akad yaitu prinsip simpanan murni (*al-Wadiah*), bagi hasil (*Syirkah*), prinsip jual beli (*al-Tijarah*), prinsip sewa(*al-Ijarah*), dan prinsip jasa/*fee*. Akad tersebut yang dapat diterapkan pada produk-produk bank Syariah, sehingga Bank dapat lebih mudah memberikan penjelasan setiap produk yang digunakan pada nasabah.

Ciri – ciri Bank Syariah sebagai berikut:

- 1) Beban biaya yang disepakati bersama pada waktu akad perjanjian di wujudkan dalam bentuk jumlah nominal, yang besarnya tidak kaku (tidak rigid) dan dapat dilakukan dengan kebebasan untuk tawar menawar dalam batas wajar. Beban biaya tersebut hanya dikenakan sampai batas waktu sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak.
- 2) Penggunaan persentase dalam hal kewajiban untuk melakukan pembayaran selalu dihindarkan, karena presentase bersifat melekat pada sisa utang meskipun batas waktu perjanjian telah berakhir. Sistem bunga sangat menjerat peminjam yang pada umumnya posisi ekonominya lebih lemah.
- 3) Di dalam kontrak-kontrak pembiayaan proyek, bank islam tidak menerapkan perhitungan berdasarkan keuntungan yang pasti (fixed return) yang ditetapkan dimuka.
- 4) Pengerahan dana masyarakat dalam bentuk deposito/tabungan oleh penyimpan dianggap sebagai titipan(wadiah) sedangkan bagi bank dianggap sebagai titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana pada proyek-proyek yang dibiayai bank.
- 5) Bank islam tidak menerapkan jual beli atau sewa menyewa uang dari mata uang yang sama.
- 6) Adanya pos pendapatan berupa "rekening pendapatan non halal" sebagai hasil dari transaksi dengan bank konvensional yang menerapkan sistem bunga.
- 7) Adanya dewan pengawas syari'ah yang bertugas untuk mengawasi operasional bank dari sudut syari'ah.
- 8) Produk-produk bank islam selalu menggunakan sebutan-sebutan yang berasal dari istilah arab.
- 9) Adanya produk khusus yang tidak terdapat di dalam bank konvensional, yaitu kredit tanpa beban yang murni bersifat sosial, dimana nasabah tidak ada kewajiban untuk mengembalikannya.
- 10) Berkewajiban menjaga dan bertanggung jawab atas keamanan dana yang disimpan dan siap sewaktu-waktu apabila dana tersebut di tarik kembali sesuai dengan perjanjian.¹⁵

Berdasarkan paparan tersebut dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri bank syariah bersifat universal dan kumulatif, artinya bank syaria'ah

¹⁵ Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syari'ah*, (Yogyakarta;Graha Ilmu,2012), jilid 1, h. 54.

yang beroperasi dimana saja harus terdapat kesemua ciri tersebut. Apabila tidak maka hilang identitas bank Syari'ah.

3. Landasan Hukum Bank Syariah

Menurut Himpunan Fatwa MUI sejak 1975 , landasan hukum Bank Syariah dengan disahkannya Undang-Undang Republik Indonesia No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan maka kedudukan dan legitimasi sistem ekonomi, khususnya perbankan, syariah sebagai system ekonomi alternative secara legal-formal semakin kuat. Keberadaan UU tersebut harus ditindaklanjuti dengan tindakan konkrit. Ijti'ma Ulama komisi Fatwa III mengusulkan hal sebagai berikut:

- 1) Mendorong pemerintah untuk melakukan percepatan penetapan peraturan pelaksanaan UU Perbankan Syari'ah, baik dalam bentuk Peraturan Bank Indonesia (PBI) ataupun regulasi lainnya.
- 2) Perlunya pemerintah segera melakukan akselerasi UU Perbankan Syari'ah tersebut dengan berbagai UU dan/atau peraturan terkait lainnya, seperti peraturan masalah perpajakan terhadap sejumlah produk LKS/LBS.
- 3) Kepatuhan terhadap ketentuan syari'ah merupakan hal mutlak yang harus dilakukan oleh setiap LKS/LBS. oleh karenanya, keberadaan, peran dan fungsi dari Dewan Pengawasan Syari'ah (DPS) sangatlah penting, peran, dan fungsi pengawasan DPS sampai saat ini masih dirasa masih sangat lemah dan kurang efektif. Keadaan seperti ini dapat mencederai kredibilitas dan citra LKS/LBS. Untuk itu, pemerintah dan juga MUI perlu membuat suatu sistem atau peraturan pengawasan dan ke-DPS-an yang lebih efektif dan fungsional.
- 4) Meminta pemerintah untuk lebih berpihak kepada pengembangan ekonomi syari'ah melalui pengadaan berbagai infrastruktur dan regulasi yang mendukung.¹⁶

¹⁶ Hijrah Saputra,dkk, "*HIMPUNAN FATWA Majelis Ulama Indonesia Sejak 1975*",(Erlangga,2011)

Investasi hanya boleh diberikan pada usaha–usaha yang tidak diharamkan dalam islam. Usaha minuman keras misalnya tidak boleh didanai oleh perbankan syariah.

Al –Baqarah ayat 275 sebagai salah satu landasan hukum perbankan Syariah di dalam Al-Qur’an.

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

Artinya: “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata(berpendapat), sesungguhnya jual beli sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengramkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka;mereka kekal di dalamnya.”¹⁷

Tafsir surat Al-Baqarah ayat 275:

Ayat di atas menerangkan jika “mengambil” diserupakan dengan “makan” untuk menegaskan apa yang dimakan tidak bisa di kembalikan. Demikian

¹⁷Departemen Agama RI, *Al – Qur’an dan terjemahannya*, (Semarang: CV As-Syifa,1998), hal.85

pula halnya dengan riba apa yang sudah diambil tidak bisa di kembalikan. Para pemakan riba di dunia disamakan dengan orang kemasukan setan berjalan tidak menentu arahnya. Gerak-gerik mereka seperti orang gila atau kemasukan setan. Mereka (pemakan riba) ketika itu memandang riba adalah halal sebagai layaknya jual beli. Orang boleh menjual sesuatu yang semula harganya serupiah menjadi dua rupiah, tentu hal yang sama berlaku dalam transaksi pinjaman uang (kredit). Allah telah menghalalkan jual beli karena dalam jual beli ada pertukaran dan pergantian, ada barang yang mungkin akan bertambah harganya bertambah kemanfaatan yang diperoleh dari harga barang tersebut. Barang siapa yang sudah sampai kedalam jiwa ajaran Tuhan yang mengharamkan riba. Kemudian dia jalankan ajaran itu dan dia tinggalkan praktek riba sebelumnya, maka segala yang diambil (diperoleh) dan hasil riba tidak diwajibkan dikembalikan kepada yang membayar dahulu asal tidak mengulangi. Jika barang siapa kembali memakan riba sesudah diharamkan dan mengetahui kemudaratan-kemudaratan riba yang menimpa masyarakat mereka akan mendekam dalam neraka.¹⁸

4. Strategi Pemasaran Perbankan Syariah

Strategi pemasaran perbankan syariah adalah suatu langkah-langkah yang harus ditempuh dalam memasarkan produk atau jasa

¹⁸ Tengku Muhammad Hasbi Ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Quranul Majid An-Nuur Jilid I (Surat 1-4)*, (Semarang : PT Pustaka Riski Putra,2000) Hal.488

perbankan Syariah.¹⁹ Hal tersebut diorientasi pada produk *funding* (pengumpulan dana), orientasi pada pelanggan, peningkatan mutu karyawan, dan meningkatkan *fee based income*. Strategi dalam memasarkan produk perbankan syariah diantaranya:

a. Penetrasi Pasar

Strategi ini digunakan apabila masih banyak calon konsumen atau nasabah yang belum terjangkau di daerah pemasaran kita. Upaya yang dapat dilakukan diantaranya: Menambah lokasi atau menambah staf penjualan, Meningkatkan pelayanan yang cepat, Meningkatkan upaya pengiklanan produk, Melakukan promosi seperti memberi hadiah atau bonus kepada nasabah.

b. Pengembangan Pasar

Strategi ini dilakukan apabila nasabah yang telah ada dianggap jenuh atau sasaran nasabah lama sudah tidak dapat ditambah lagi sehingga perlu dicarikan nasabah baru. Upaya yang dapat dilakukan diantaranya menambah lokasi atau kantor cabang di daerah lain. Strategi jemput bola pada konsumen atau calon nasabah yang selama ini dianggap bukan merupakan pangsa pasar, melakukan kegiatan rutin dalam menawarkan produk-produk perbankan syariah, melakukan kerja sama dengan instansi atau lembaga pendidikan.

c. Pengembangan Produk

Strategi ini menyangkut perubahan atau penyempurnaan dan menambah produk yang ditawarkan kepada nasabah. Upaya yang dilakukan diantaranya: Melakukan modifikasi produk baik dari sisi pelayanan yang lebih cepat dan administrasi yang tidak menghambat kelancaran pelayanan, Menciptakan produk yang bias menjadi daya saing dengan perbankan lain.²⁰

Sehingga bisa disimpulkan bahwa strategi dalam memasarkan produk perbankan syariah ada 3 yaitu: penetrasi Pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Jadi produk dapat berjalan secara struktur

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta:UPP AMP YKPN, 2005), h.13.

²⁰ *Ibid.*

dan lancar sehingga masyarakat dapat lebih mudah mengenal produk Bank Syariah yang ditawarkan.

B. Minat

1. Pengertian Minat

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh²¹.

Minat berhubungan dengan sesuatu yang menguntungkan dan dapat menimbulkan kepuasan bagi dirinya. Kesenangan merupakan minat yang sifatnya sementara adapun minat bersifat tetap (*persistent*) dan ada unsur memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan. Semakin sering minat diekspresikan dalam kegiatan akan semakin kuat minat tersebut, sebaliknya minat akan menjadi pupus kalau tidak ada kesempatan untuk mengekspresikannya.²²

Berdasarkan pengertian tersebut diatas, minat dapat diartikan sebagai ketertarikan yang timbul dari seseorang untuk mengikuti aktivitas tersebut atau produk yang dimiliki oleh suatu Bank di dalam rangka memenuhi kebutuhannya.

²¹ Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: PT Rhineka Cipta, 2003), Cet V, h.180.

²² Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, (Jakarta: Kencana, 2011), Cet 1, h.63.

2. Macam-macam Minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongannya diantaranya berdasarkan timbulnya minat dan berdasarkan arahnya minat, sebagaimana dikatakan Abdul Rahman, yaitu:

- a. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi dua yaitu:
 - Minat *primitif*, yaitu minat yang timbul karena kebutuhan biologis tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan.
 - Minat sosial, yaitu minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita.
- b. Berdasarkan arahnya, minat dibedakan menjadi dua macam yaitu:
 - Minat *intrinsik*, yaitu minat yang berlangsung dengan aktivitas itu sendiri.
 - Minat *ekstrinsik*, yaitu minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut akan hilang.²³

Macam – macam minat berdasarkan timbulnya dibagi menjadi dua golongan yaitu minat primitif dan sosial. Minat primitif yaitu minat yang timbul dari diri sendiri/ seseorang tanpa belajar terlebih dahulu, sedangkan minat sosial yaitu minat yang timbul dari lingkungan sekitar atau melalui proses terlebih dahulu. Sedangkan minat berdasarkan arahnya dibagi menjadi dua golongan yaitu minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik yaitu minat yang timbul saat seseorang melakukan kegiatan, sedangkan

²³Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar*, (Jakarta:Kencana,2004), h.263.

ekstrinsik yaitu minat yang timbul saat apa yang dilakukan sudah terwujud.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong Minat seseorang dipengaruhi oleh faktor pribadi, psikologis, dan sosial.²⁴ Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Faktor Pribadi

1) Usia dan Tahap Siklus Hidup

Orang mengubah barang dan jasa yang mereka beli sepanjang hidup mereka. Selera makanan, pakaian, perobat, dan rekreasi sering berhubungan dengan usia. Pembelian juga dibentuk oleh tahap siklus keluarga tahap-tahap yang dilalui keluarga ketika mereka menjadi matang dengan berjalannya waktu. Pemasar sering mendefinisikan pasar mereka menjadi matang dengan tahap siklus hidup dan mengembangkan produk dan rencana pemasaran yang sesuai untuk setiap tahap itu.

RBC Royal Bank mengidentifikasi lima segmen tahap kehidupan. Segmen pemuda meliputi pelanggan yang lebih muda dari 18 tahun yang melewati berbagai pengalaman pertamanya, seperti kelulusan, kartu kredit pertama, mobil pertama, pinjaman

²⁴ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, h.170-176.

pertama, pernikahan, dan anak pertama. Pembangun, pelanggan berusia 35-50 tahun, yang berada di tahun-tahun pendapatan puncak mereka. Ketika mereka membangun karier dan keluarga, mereka cenderung meminjam lebih banyak uang daripada yang mereka investasikan. Akumulator, berusia 50-60 tahun, yang khaawatir tentang tabungan pension mereka dan melakukan investasi dengan bijak. Terakhir, lanjut usia, pelanggan di atas 60 tahun, yang ingin memaksimalkan pendapatan pension mereka untuk mempertahankan gaya hidup yang diinginkan. RBC memasarkan pelayanan yang berbeda untuk segmen yang berlainan ini. Sebagai contoh, untuk pembangunan yang menghadapi banyak pengeluaran, RBC menekankan jasa manajemen pinjaman dan utang pinjaman.²⁵

2) Pekerjaan

Pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang mereka beli. Pekerja kerah biru cenderung membeli pakaian kerja yang kuat, sementara eksekutif membeli pakaian bisnis. Pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang mempunyai minat di atas rata-rata pada produk dan jasa mereka. Sebagai

contoh, Carhatt membuat pakaian kerja yang kuat dan tahan lama untuk pekerja Amerika.

3) Situasi Ekonomi

Situasi ekonomi seseorang akan mempengaruhi pilihan produk. Pemasaran barang- barang yang sensitif terhadap pendapatan mengamati gejala pendapatan pribadi, tabungan, dan suku bunga. Pemasar dapat mengambil langkah-langkah untuk merancang ulang, mereposisi, dan menetapkan harga kembali untuk produk mereka secara seksama.

4) Gaya Hidup

Gaya Hidup adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam kegiatan, minat , dan pendapatnya. Gaya hidup menampilkan profil seluruh pola tindakan dan interaksi seseorang di dunia. Jika digunakan secara cermat, konsep gaya hidup dapat membantu pemasar memahami nilai konsumen yang berubah dan bagaimana gaya hidup mempengaruhi perilaku pembelian.

5) Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian mengacu pada karakteristik psikologi unik yang menyebabkan respons yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan orang itu sendiri. Kepribadian biasanya

digambarkan dalam karakteristik perilaku seperti kepercayaan diri, dominasi, kemampuan bersosialisasi, otonomi, cara mempertahankan diri, kemampuan beradaptasi, dan sifat agresif.

Banyak pemasar menggunakan konsep yang berhubungan dengan kepribadian dan konsep diri seseorang. Konsep diri adalah bahwa kepemilikan seseorang menunjukkan dan mencerminkan identitas mereka. Oleh karena itu, untuk memahami perilaku konsumen, mula-mula pemasar harus memahami hubungan antara konsep diri konsumen dengan kepemilikan.

b. Faktor Psikologis

1) Motivasi

Motif adalah kebutuhan dengan tekanan kuat yang mendorong seseorang untuk mencari kepuasan atas kebutuhan tersebut. Istilah riset motivasi mengacu pada riset kualitatif yang di rancang untuk mencari motivasi tersembunyi di bawah kesadaran konsumen.

2) Persepsi

Persepsi proses di mana orang memilih, mengatur, dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk gambaran dunia yang berarti. Contoh seseorang mendapat sekitar 3000 sampai 5000 pesan iklan setiap hari. Tidak mungkin seseorang dapat memperhatikan semua rangsangan ini. Kecenderungan orang untuk menyaring sebagian besar informasi yang mereka dapatkan

berarti pemasar harus bekerja sangat keras untuk menarik
atensi konsumen.

3) Pembelajaran

Pembelajaran menggambarkan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman. Pembelajaran terjadi melalui interaksi dorongan, rangsangan, pertanda, respons, dan penguatan. Dorongan adalah rangsangan internal yang kuat dan memerlukan tindakan.

4) Keyakinan dan sikap

Keyakinan adalah pemikiran deskriptif yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Sedangkan sikap adalah evaluasi, perasaan, dan tendensi yang relatif konsisten dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide.

c. Faktor sosial

1) Kelompok

Kelompok adalah dua atau lebih orang yang berinteraksi untuk mencapai tujuan pribadi atau tujuan bersama. Kelompok yang mempunyai pengaruh langsung dan tempat di mana seseorang menjadi anggotanya disebut kelompok keanggotaan. Sebaliknya, kelompok referensi bertindak sebagai titik perbandingan atau titik referensi langsung atau tidak langsung dalam membentuk sikap atau perilaku seseorang.

2) Keluarga

Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan telah diteliti secara ekstensif. Pemasar tertarik pada peran dan pengaruh suami, istri, serta anak – anak dalam pembelian barang dan jasa yang berbeda.

3) Peran dan status

Seseorang menjadi anggota banyak kelompok – keluarga, klub, dan organisasi. Posisi seseorang dalam masing – masing kelompok dapat didefinisikan dalam peran dan status. Peran terdiri dari kegiatan yang diharapkan dilakukan seseorang sesuai dengan orang-orang di sekitarnya. Masing- masing peran membawa status yang mencerminkan nilai umum yang diberikan kepadanya oleh masyarakat.²⁶

Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu faktor pribadi dari diri sendiri, faktor psikologi, dan faktor sosial berasal dari lingkungan.

C. Pembiayaan dan Umrah

1. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I trust* atau saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan, berarti lembaga pembiayaan selaku *Shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada

²⁶ Ibid.,h.163.

seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.²⁷ Sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Ma'idah: 1 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ
إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ
يُحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman ! penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umroh) sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang dia kehendaki”.²⁸

Ringkasan tafsir Ibnu Katsir, Ayat 1:

Ibnu Abi Hatim meriwayatkan bahwa seseorang datang kepada ‘Abdullah bin Mas’ud r.a seraya mengatakan, “Berpesanlah kepadaku”. Ibnu Mas’ud mengatakan, “Jika engkau mendengar Allah berfirman, “*Hai orang-orang yang beriman,*” maka dengarkanlah baik-baik; karena hal itu bisa berupa kebaikan yang diperintahkan atau keburukan yang harus dijauhan.” Dari Khaitsamah, ia mengatakan, “Segala sesuatu dalam Al Quran (yang diawali dengan), “*Hai orang-orang yang beriman,*” maka hal itu dalam Taurat dinyatakan dengan , “Hai orang-orang miskin”

‘Ali bin Abi Thalhah menuturkan dari Ibnu ‘Abbas tentang firman-Nya, “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu.” Yakni janji-janji. Maksudnya apa yang dihalalkan Allah dan apa yang di haramkan-Nya, serta apa yang difardhukan-Nya dan semua yang

²⁷ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h.3.

²⁸ Departemen Agama RI, op.cit, h.106

ditentukanNya dalam Al Quran, janganlah kalian khianati dan kalian langgar.

Hewan-hewan yang di halalkan dan yang diharamkan,

Firman-Nya, *"Dihalalkan bagimu binatang-binatang ternak,"* yaitu unta sapi dan kambing. Ini dinyatakan al-Hasan, Qatadah, dan banyak lagi yang lainnya.

Firman-Nya, *"Kecuali yang akan dibacakan kepadamu,"* Ali bin Abi Thalhah menuturkan dari Ibnu 'Abbas, maksudnya ialah bangkai, darah dan daging babi [Ath-Thabari IX/458]. Menurut Qatadah, maksudnya ialah bangkai dan sembelihan yang tidak disebut nama Allah ketika menyembelohnya [Ath-Thabari IX/458]. Zahirnya (yang nampak adalah) -wallaahu a'lam- bahwa yang dimaksud dengannya adalah firman Allah:

"Diharamkan bagimu (memakan) bangkai, darah, daging babi, (daging hewan) yang disembelih atas nama selain Allah, yang tercekik, yang terpukul, yang jatuh, yang ditanduk, dan yang diterkam binatang buas."

Meskipun binatang-binatang itu termasuk ternak, namun apabila terdapat sebab-sebab tersebut, maka binatang itu diharamkan.

Allah SWT berfirman, *"(Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji"* Menurut sebagian ahli tafsir, yang dimaksud dengan binatang ternak mencakup hewan jinak, seperti unta, sapi dan kambing. Hewan liar seperti kijang, banteng, dan keledai liar, juga termasuk *bahiimatul an'aam* (binatang-binatang ternak). Dikecualikan dari binatang jinak, ialah apa yang telah disebutkan di muka. Dan, dikecualikan dari binatang liar, ialah berburu pada saat melaksanakan ihram [*Ihram ialah niat memasuki salah satu manasik haji (dan 'umrah, apakah ifrad, tamattu' atau qiran) dengan bertalbiyah, dan dilakukan di miqat, yang membawa konsekuensi harus meninggalkan larangan-larangannya*]

Pengecualian seperti firman Allah :

"Tetapi barang siapa dalam keadaan terpaksa (memakannya) sedang ia tidak menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, maka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. (Al Baqarah: 173)

Yakni, Kami bolehkan memakan bangkai bagi orang yang terpaksa, dengan syarat tidak melampaui batas.

Demikian pula di surat Al Maidah ini, ketika Allah menghalalkan binatang ternak dalam berbagai keadaan, namun mereka diharamkan berburu pada saat sedang ihram. Allah telah menetapkan demikian, dan Dia Maha Bijaksana dalam segala perintah dan larangan-Nya. Karena itu, Dia berfirman:

“Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.”²⁹

Pembiayaan dapat diartikan sebagai memberikan dana kepada seseorang yang diberikan kepercayaan dengan akad yang disepakati bersama dan dapat saling menguntungkan kedua pihak.

Pembiayaan dan wadiah adalah istilah untuk suatu perbuatan ekonomi (perbuatan yang menimbulkan akibat ekonomi) yang dilihat dari arah yang berlawanan.

Pembiayaan dalam bank Islam adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- 2) Transaksi sewa dalam bentuk ijarah atau sewa dengan opsi pemindahan hak milik dalam bentuk Ijarah Muthahiyah bit Tamlik.

Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *Murabahah*, *Salam*, dan *Istis'na*.

²⁹ www.ibnukatsironline.com di unduh tanggal 18/02/2017
(tafsir surat al maidah, ayat 1-2).

- 3) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *Qard*.
- 4) Transaksi jasa dengan menggunakan akad *Ijarah* dan *Kafalah*³⁰.

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan, tanpa imbalan atau bagi hasil.

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan. Dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal diatas, unsur-unsur pembiayaan tersebut adalah:

- 1) Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (*shahibul mal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*).
- 2) Adanya kepercayaan *Shahibul mal* kepada *Mudharib* yang didasarkan atas prestasi dan potesi *Mudharib*.

³⁰ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2008), h.4

- 3) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak Shahibul mal dengan pihak lainnya yang berjanji membayar Mudharib kepada Shahibul mal.
- 4) Adanya penyerahan barang, jasa atau uang dari Shahibul mal kepada Mudharib.
- 5) Adanya unsur waktu. Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari Shahibul mal maupun dilihat dari Mudharib. Misalnya, pemilik uang memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih besar dimasa yang akan datang. Produsen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.
- 6) Adanya resiko dari Shahibul mal maupun di pihak mudharib. Risiko di pihak Shahibul mal adalah risiko gagal bayar, baik karena kegagalan usaha atau ketidakmampuan bayar atau ketidaksediaan membayar. Resiko di pihak Mudharib adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa Shahibul mal yang bermaksud untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang dijamin.³¹

Berdasarkan uraian tersebut dapat dipahami bahwa unsur – unsur pembiayaan meliputi adanya dua pihak, adanya kepercayaan, adanya persetujuan, adanya penyerahan barang, adanya unsur waktu,

³¹Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2008), h.5.

dan adanya resiko dari shahibul mal maupun di pihak mudharib. Yang harus dipenuhi oleh setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan.

3. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Adapun tujuan dari pembiayaan adalah :

- 1) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama Nasabah.
- 2) *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan dari *profitability* dapat benar-benar tercapai.³²

Tujuan dari pembiayaan yaitu *profitability* yang tujuan memperoleh hasil/keuntungan dan *Safety* tujuan yang mewujudkan tujuan dari *profitability*. Sehingga tujuan *profitability* dan tujuan *Safety* saling berhubungan sehingga tidak dapat dipisahkan.

Sedangkan fungsi dari pembiayaan adalah:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal atau uang.

Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan, uang tersebut dalam presentase ditingkatkan kegunaanya oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari Bank untuk memperluas/memperbesar usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitasi, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

³² *Ibid.*, h. 6.

Dengan demikian, dana yang mengendap (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik bagi pengusaha maupun bagi masyarakat.

2) Pembiayaan meningkatkan *utility*(daya guna) suatu barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya *utility* dari kelapa menjadi koprah dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/minyak goreng, peningkatan *utility* benang menjadi tekstil dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaanya kurang ketempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang-barang yang dipindahkan dari suatu daerah ke daerah yang lain yang kamanfaatan barang itu lebih terasa dari dasarnya meningkatkan *utility* dari barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan pada distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan berupa pembiayaan.

3) Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti *cheque, giro bilyet, wesel, promes*, dan sebagainya melalui pembiayaan. Peredaran uang kartal maupun uang giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan meningkatkan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif, maupun secara kuantitatif. Penciptaan uang itu selain dengan cara substitusi, penukaran uang kartal yang disimpan digiro dengan uang giral, maka ada cara Bank memberikan pembiayaan dalam bentuk giral.³³

4) Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat.

Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat. Akan tetapi, peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Kareannya manusia selalu berusaha dengan segala daya untuk memenuhi kekurangan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah, pengusaha akan selalu

³³ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2008).,h.7

berhubungan dengan Bank inilah kemudian yang memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

Ditinjau dari sisi hukum permintaan dan penawaran, maka terharap segala macam dan ragamnya usaha. Permintaan akan terus bertambah bilamana masyarakat terus memulai melakukan penawaran. Secara otomatis timbul pula kesan bahwa setiap usaha peningkatan produktivitas masyarakat tidak perlu khawatir kekurangan karena masalahnya dapat diatasi oleh Bank dengan pembiayaannya.

5) Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi

Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha antara lain:

- a) Pengendalian inflasi
- b) Peningkatan ekspor
- c) Rehabilitasi sarana
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih untuk usaha, pembangunan ekonomi, maka pembiayaan Bank memegang peranan yang sangat penting. Arah pembiayaan harus berpedoman pada segi-segi pembatasan kualitatif, yaitu pengarahan ke sektor-sektor produktif dan sektor-sektor prioritas yang secara langsung berpengaruh terhadap hajat hidup masyarakat. Misalnya di Indonesia diarahkan pada sektor-sektor pertanian, perkebunan, perikanan, produksi yang menunjang sector pertanian, industri alat pertanian, dan sebagainya. Dengan kata lain setiap pembiayaan harus diarahkan untuk menambah *flow of goods* serta memperlancar distribusi barang-barang tersebut agar merata keseluruh lapisan masyarakat. Pembiayaan disalurkan secara selektif untuk menutup kemungkinan usaha-usaha yang bersifat spekulatif.³⁴

6) Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.

Pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja akan berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit*. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus menerus. Dengan pendapatan yang terus meningkat berani pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak, pembiayaan yang disalurkan untuk

³⁴Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2008).., h.8

merangsang pertambahan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa bagi Negara. Di samping itu, dengan semakin efektifnya kegiatan swasembada kebutuhan-kebutuhan pokok, berarti akan terhambat devisa keuangan negara, akan dapat diarahkan pada usaha-usaha kesejahteraan ataupun kesektor-kesektor lain yang lebih berguna. Apabila rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal, dan buruh/karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan Negara via pajak akan bertambah, penghasilan devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk urusan konsumsi berkurang sehingga langsung atau tidak, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah.

Pembiayaan Sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional

Lembaga pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri, tetapi juga di luar negeri. Beberapa Negara kaya minyak yang telah sedemikian maju organisasi dan system perbankannya telah melebarkan sayap perbankannya ke seluruh plosok dunia. Demikian pula beberapa Negara maju lainnya. Negara – Negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antara Negara, banyak memberikan bantuan kepada negara-negara berkembang atau sedang membangun. Bantuan tersebut berupa bagi hasil/bunga yang relatif murah dan jangka waktu penggunaan yang panjang. Melalui bantuan pembiayaan antar negara yang istilahnya sering didengar sebagai G to G (Government to government), maka hubungan antar Negara pemberi dan penerima pembiayaan akan bertambah erat, terutama yang menyangkut hubungan perekonomian dan perdagangan.³⁵

Dari uraian tersebut, terasalah bagi kalangan masyarakat betapa besarnya fungsi dalam dunia perekonomian, tidak saja di dalam negeri tapi juga menyangkut hubungan antara Negara sehingga melalui pembiayaan hubungan ekonomi internasional dapat dilakukan dengan lebih terarah. Lalu lintas pembayaran

³⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,2008).,h. 9.

internasional pada dasarnya berjalan lancar bila disertai kegiatan pembiayaan yang sifatnya internasional.

4. Pengertian Umrah, Rukun Umrah, Wajib Umrah, dan Tahapan Umrah

Umrah adalah ziarah ke Baitul Haram dengan mekanisme tertentu. Yakni dengan ihram, thawaf, sa'i, dan tahallul. Di sini tidak dikatakan "pada waktu tertentu", karena umrah boleh dilakukan kapan pun³⁶.

Rukun dalam ibadah umrah di bagi menjadi empat bagian yang mana tidak sah suatu ibadah umrah jika tidak mengerjakan rukun-rukun tersebut, rukun umrah antara lain :

- 1) Ihram, yaitu mengenakan pakaian ihram dengan niat untuk umroh di miqat madani.
- 2) *Tawaf umroh*, yaitu mengelilingi ka'bah selama 7 (tujuh) kali.
- 3) *Sa'i*, yaitu berjalan atau berlari-lari kecil anatra syafa dan marwa sebanyak 7(tujuh) kali.
- 4) *Tahallul*, yaitu bercukur atau menggunting rambut.
- 5) Tertib, yaitu mengerjakan sesuai dengan urusannya serta tidak ada yang tertinggal.³⁷

Wajib umroh adalah sebagai berikut:

- 1) Niat Ihram, untuk haji atau umroh dari miqat makani, kemudian dilakukan setelah berpakaian ihram.
- 2) Tidak berbuat yang diharamkan dalam melakukan ihram.

Sedangkan Tahap Umroh adalah sebagai berikut:

- 1) Berangkat menuju miqat.

³⁶Abdul Aziz Muhammad Azzam & Abdul Wahhab Sayyed Hawwas, *Fiqh Ibadah*, diterjemahkan oleh Kamran As'at Irsyady, Lc,dkk, dari judul asli *Al-Wasitufi Al-Fihi Al-Ibadati*, (Jakarta: Amzah, 2009), h. 603.

³⁷ *Ibid.*, h.608.

- 2) Berpakain dan berniat ihram di miqat (tempat miqat antara lain: Bier Ali, Ji'ronah, Tan'im).
- 3) Sholat sunah ihram 2(dua) rakaat jika memungkinkan.
- 4) Melafalkan niat umroh: Labbaik Allahuma Umrotan.
- 5) Teruskan perjalanan ke makkah, dengan membaca talbiah sebanyak-banyaknya dan mematuhi larangan saat ihram.
- 6) Melakukan tawaf sebanyak 7(tujuh) kali.
- 7) Tahallul (menggunting rambut).
- 8) Ibadah umrah selesai.³⁸

Dari pengertian diatas penulis mengambil kesimpulan bahwa pembiayaan umrah adalah pembiayaan yang diberikan oleh pihak Bank kepada Nasabah agar dapat melaksanakan ibadah umrah dengan lebih mudah.

³⁸ Syaikh Muhammad Nasruddin al-Albani, *Sifat Haji & Umroh Nabi*, (Jakarta: Darul HAQ, 2014), h. 103.

BAB III

LAPORAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Bank BRI Syariah

1. Sejarah singkat BRI Syariah KCP Metro Lampung

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat

terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Aktivitas PT. Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah (proses *spin off*-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah.

Saat ini PT. Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus

kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.³⁹

2. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

b. Misi

- a) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- b) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika yang sesuai dengan prinsip syariah.
- c) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.⁴⁰

³⁹ Bank Rakyat Indonesia Syariah, *profil perusahaan*, diakses pada tanggal 14 Juni 2017 dari <http://www.brisyariah.co.id>

⁴⁰ Ibid.,

3. Tujuh Nilai Budaya Kerja BRI Syariah

a. Professional

Keunggulan dalam melakukan tugas sesuai dengan standar teknis etika yang telah diberikan.

b. Antusias

Semangat atau dorongan untuk berperan aktif dan mendalam pada setiap aktivitas kerja.

c. Penghargaan Terhadap SDM

Menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya optimal mulai dari perencanaan, perekrutan, pengembangan dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan atas saling percaya, terbuka, adil, dan menghargai.

d. Tawakal

Optimisme yang diawali dengan doa yang sungguh-sungguh, dengan upaya yang sungguh-sungguh, dan diakhiri dengan keikhlasan atas hasil yang dicapai.

e. Integritas

Kesesuaian antara kata dan perbuatan dalam menerapkan etika kerja, nilai-nilai, kebijakan dan peraturan organisasi secara konsisten sehingga dapat

dipercaya dan senantiasa memegang teguh etika profesi dan bisnis, meskipun dalam keadaan yang sulit untuk melakukannya.

f. Berorientasi Bisnis

Tanggap terhadap perubahan dan peluang, selalu berfikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam pekerjaan.

g. Kepuasan Pelanggan

Memiliki kesadaran, sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan eksternal dan internal di lingkungan perusahaan.⁴¹

4. Gambar dan Arti Logo BRI Syariah

a. Lambang Perusahaan

Setiap perusahaan senantiasa dilengkapi dengan lambing perusahaan. Lambang mempunyai arti penting karena lambang merupakan identitas bagi setiap perusahaan. Lambang perusahaan BRI Syariah dapat dilihat sebagai berikut⁴²:



⁴¹ *Ibid.*,

⁴² *Ibid.*,

b. Arti Lambang dan Warna PT. BRI Syariah

Untuk kombinasi warna yang digunakan adalah warna biru dan putih sebagai benang merah sebagai brand Bank BRI. Biru melambangkan kepercayaan dan kestabilan yang kokoh, sedangkan putih merefleksikan kemurnian sistem syariah. Stilasi “pendar cahaya” identitas brand BRISyariah merupakan simbolisasi navigasi “pelita” kebutuhan dan keinginan nasabahnya. Dengan ini BRI Syariah selalu berorientasi dan berpandu dalam mengembangkan brandnya.

5. Tugas dan Wewenang:

a) *Kepala Cabang*

- a) Bertanggungjawab atas pelaksanaan tugas dalam mengelola perseroan dengan sebaik-baiknya untuk mencapai tujuan perusahaan sebagaimana dimaksud dalam anggaran dasar perorangan dengan berpedoman kepada kebijaksanaan pokok yang ditetapkan oleh dewan komisaris dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- b) Mewakili perseroan di dalam dan di luar pengadilan tentang segala hal dan segala kejadian.⁴³

b) *Manager Marketing (MM)*

- a) Membantu direksi dalam menyusun perencanaan dan program marketing (pemasaran bank).

⁴³<http://www.brisyariah.co.id/?q=laporan-tahunan>, diakses pada tanggal 01 Juni 2017

- b) Mengkoordinir penyusunan program aktivitas dan strategi pemasaran serta rencana kerja lingkup pemasaran untuk periode tahun berikutnya.
- c) Mengawasi serta membina personil di bawahnya.⁴⁴

c) *Manager Operasional (MO)*

- a) Membantu semua kegiatan operasional dan menjamin lancarnya alur kerja di bagian operasional perbankan.
- b) Mengkoordinir, mengarahkan, membina serta mengawasi semua kegiatan personil di bawahnya.
- c) Meneliti dan melegalisir hasil-hasil kerja rutin di lingkungan urusan operasinal sebelum diajukan pada tingkat Kepala Cabang.
- d) Membuat dan menyusun rencana kerja serta program aktivitas dalam ruang lingkup urusan operasional untuk periode tahun berikutnya.⁴⁵

d) *Financial Support Manager (FSM)*

- a) Mengawasi serta membina personil dibawahnya.
- b) Memeriksa proposal pembiayaan yang akan dicairkan agar sesuai dengan ketentuan.
- c) Monitoring segala hal terkait pembiayaan pasca pencairan dilaksanakan, termasuk pelaporan ke pihak eksternal.⁴⁶

e) *Mikro Manager Marketing (MMM)*

- a) Mengawasi serta membina di bawahnya.

⁴⁴ *Ibid.*,

⁴⁵ www.brisyariah.co.id

⁴⁶ *Ibid.*,

- b) Ikut mensurvei usaha nasabah.
- c) Mengkoordinir seluruh tim bisnis untuk pencapaian target bisnis yang telah ditetapkan oleh perusahaan.⁴⁷

f) *Account Officer (AO)*

- a) Menyalurkan pembiayaan pada masyarakat yang membutuhkan dana dengan landasan pola pembiayaan syariah serta tetap mengacu pada prinsip perbankan.
- b) Memproses permohonan pengajuan pembiayaan calon mitra hingga tuntas.
- c) Melakukan survei dan taksiran agunan (jaminan).
- d) Menangani legalitas berkas-berkas yang berkaitan dengan persiapan penyaluran dan pembangunan pembiayaan Bank.
- e) Membina dan memelihara mitra Bank agar efektif dan memenuhi segala ketentuan yang ditetapkan oleh Bank berkaitan kelancaran pengembalian pembiayaan mitra kerja.
- f) Melaksanakan kegiatan penagihan kepada mitra pembiayaan Bank.⁴⁸

g) *Branch Operation Supervisor (BOS)*

- a) Mengkoordinasi pelaksanaan operasional Bank di Kantor Cabang/ Cabang Pembantu dengan cara memberikan layanan operasional Bank

⁴⁷ *Ibid.*,

⁴⁸ *Ibid.*,

yang akurat dan tepat waktu, sehingga seluruh transaksi dari nasabah dapat ditangani dan diselesaikan secara *excellent*.

b) Memberikan dukungan kepada Manager Operasi dan Pimpinan Cabang, serta seluruh jajaran bisnis dan *support* di Cabang,

berupa :

- Menyediakan layanan operasi kas, pembukaan/ penutupan rekening, transfer, RTGS, pencairan pembiayaan yang akurat dan tepat waktu secara konsisten.
- Melaksanakan layanan Operasi lainnya yang dilakukan di Kantor Cabang/Cabang Pembantu sehingga tidak terdapat *open item* dalam jangka waktu lama.
- Sebagai narasumber dalam layanan operasi Kantor Cabang/ Cabang Pembantu baik di internal Bank maupun dengan jaringan Bank eksternal lainnya.
- Membangun *team work* dan komunikasi yang efektif di Kantor Cabang/ Cabang Pembantu⁴⁹

h) *Branch Administration (BA)*

- a) Mengatur jadwal Kepala Cabang.
- b) Mengawasi personil di bawahnya.⁵⁰

⁴⁹ Ibid.,

⁵⁰ Ibid.,

i) *Customer Service (CS)*

- a) Memberikan informasi baik produk maupun layanannya yang dibutuhkan oleh nasabah atau calon nasabah.
- b) Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.
- c) Memberikan dukungan kepada *Supervisor Branch Operation, Operation Manager* ,Pimpinan Cabang, berupa :
 - Memproses layanan operasi pembukaan dan penutupan rekening, serta transaksi lainnya yang dilakukan nasabah di *customer service*, dengan akurat, sopan,ramah dan tepat waktu secara konsisten;
 - Sebagai narasumber dalam layanan operasi dan produk Bank sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya;
 - Menjadi bagian dari tim *operation* yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.⁵¹

j) *Teller*

- a) Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.

⁵¹ Ibid.,

b) Memberikan dukungan kepada *Supervisor Branch Operation*, *Operation Manager*, Pimpinan Cabang, berupa :

- Memproses layanan operasi baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di *teller*, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten.
- Sebagai narasumber dalam layanan operasi tunai dan *non-tunai* sesuai kewenangan dan tanggungjawabnya.
- Menjadi bagian dari tim *operation* yang *solid*, dapat bekerjasama dan berkomunikasi secara efektif.

k) *Loan Operasional (LO)*

- a) Mengecek DKN (Daftar Hitam Nasabah)
- b) Mencairkan pembiayaan.
- c) Membuat advis pelunasan.⁵²

l) *Legal*

- a) Mengecek dokumen pembiayaan.
- b) Mencairkan pembiayaan.
- c) Membantu pembiayaan KPR.⁵³

m) *Gadai*

- a) Melayani nasabah yang ingin bermitra dengan menggadaikan emasnya pada pihak Bank.

⁵² Ibid.,

⁵³ Ibid.,

- b) Menafsirkan harga emas dan keabsahan dari barang gadai.
- c) Mencari nasabah yang ingin bermitra dengan cara menggadaikan emas.

n) *Unit Head*

- a) Mensurvei usaha nasabah yang akan ikut dalam pembiayaan.
- b) Menandatangani atau yang bertanggung jawab atas pengajuan pembiayaan.
- c) Mengawasi serta mengarahkan semua personil di bawahnya.⁵⁴

o) *Relation Officer*

- a) Menjaga hubungan baik dengan nasabah.
- b) Mengambil dan menagih angsuran kepada nasabah.
- c) Membuat laporan pelunasan di percepat.⁵⁵

p) *Sales Officer*

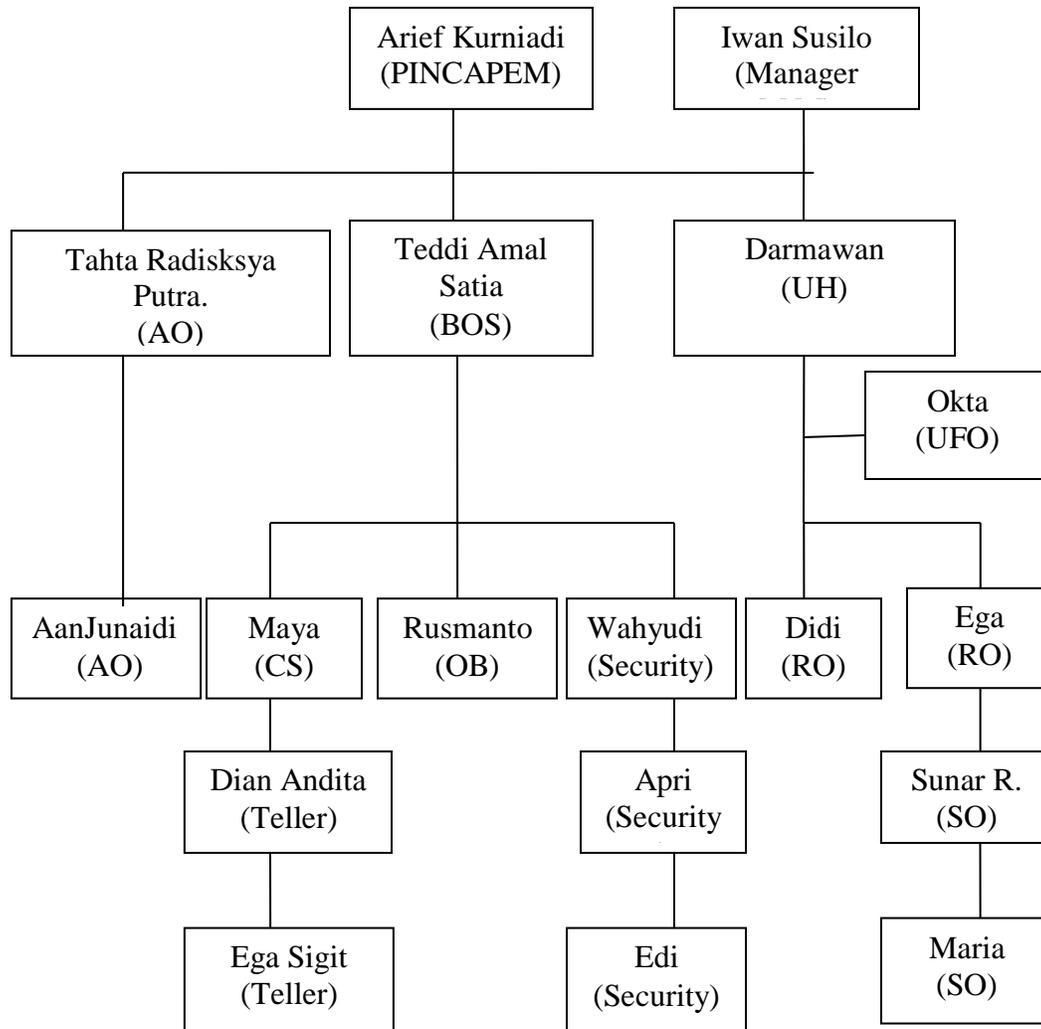
- a) Mencari nasabah untuk bergabung menjadi nasabah pembiayaan.
- b) Ikut mensurvei usaha nasabah dan jaminan yang digunakan.
- c) Mengumpulkan persyaratan untuk pembiayaan yang diajukan nasabah sebelum diproses ke UFO.⁵⁶

⁵⁴ Ibid.,

⁵⁵ Ibid.,

⁵⁶ Ibid.,

Struktur Organisasi dan Hubungan Tata Kerja BRI Syari'ah KCP Metro



Sumber : PT. Bank BRI Syariah KCP. Metro

B. Pengelolaan Dana Pembiayaan Umroh di BRI Syariah KCP Metro

Setiap muslim pasti merindukan Baitullah, maka dari itu BRI Syariah mehadirkan dana pembiayaan umroh untuk membantu nasabah dalam menjalankan ibadah umroh.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada pimpinan cabang bapak Teddy Amal Setia, bahwa BRI Syariah mengeluarkan produk dana pembiayaan umroh sejak tahun 2012 minat nasabah cukup diminati yaitu 80 %.⁵⁷ Angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah sebesar 20 juta minimal 10 orang nasabah bisa di berangkatkan.⁵⁸

Tentang pembiayaan umroh di BRIS KCP Metro :

- a) Pembiayaan umroh flexible dengan pilhan waktu sesuai kemampuan hingga 36 bulan.
- b) Paket umroh tersedia dari berbagai pilihan biro tour dan trevel kerjasama dengan BRI Syariah atau pilihan dari nasabah sendir
- c) Dapat diangsur setelah nasabah selesai menjalankan ibadah umrah.
- d) Uang mukaa minimal 10 % dari nilai paket yang dibeli.
- e) Persyaratan mudah dan proses cepat . cicilan tetap dan ringan

⁵⁷ Wawancara dengan bapak Tedi Amal Satia selaku Branch Operational Supervisor(BOS) BRI Syariah KCP Metro pada tanggal 30 Januari 2017

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Tahta selaku AO(Account Officer) BRI Syariah KCP Metro pada tanggal 30 Januari 2017

- f) Nasabah dapat mengajukan minimal 5 paket, nilai pembiayaan umroh minimal Rp 10.000.000 – maksimal Rp 150.000.000.⁵⁹

Syarat dan ketentuan mengajukan dana pembiayaan umroh :

- a) Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah .
- b) Usia 65 tahun.
- c) Surat persetujuan suami/istri.
- d) Nasabah wajib membuka rekening tabungan atau giro di BRI Syariah.
- e) Diperkenankan pendapatan gabungan dari suami dan istri.
- f) Ada Jaminan bisa berupa : emas, deposito, mobil/montor dengan BPKB, tanah bangunan bersertifikat SHM/SHGB
- g) Pelunasan dipercepat di kenankan setelah cicilan berjalan lebih dari setengah periode jangka waktu pembiayaan .⁶⁰

Akad yang digunakan dalam dana pembiayaan umroh menurut wawancara kepada bapak Eka Sigit Purnomo selaku CS (*Customer Service*) yaitu Qard (Pinjaman) karena pihak Bank hanya mengelola dana pembiayaan umroh yang diberikan oleh nasabah⁶¹ dan akad mudharabah yaitu akad antara pemilik modal dengan pengelola modal tersebut, dengan syarat bahwa keuntungan diperoleh dua belah pihak sesuai jumlah kesepakatan.

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Tahta selaku AO(Account Officer) BRI Syariah KCP Metro pada tanggal 30 Januari 2017

⁶⁰ Wawancara kepada bapak Eka Sigit Purnomo selaku CS (*Customer Service*) pada tanggal 30 Januari 2017

⁶¹ Wawancara kepada bapak Eka Sigit Purnomo selaku CS (*Customer Service*) pada tanggal 30 Januari 2017

Mudharabah dalam perbankan syariah biasanya diterapkan pada produk pendanaan atau pembiayaan. Pada sisi pendanaan atau perhimpunan dana mudharabah diterapkan pada tabungan berjangka dan deposito, sedangkan pada sisi pembiayaan mudharabah diterapkan pada pembiayaan modal kerja dan investasi .

Ketentuan hukum dalam FATWA DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 Tentang PEMBIAYAAN MUDHARABAH (QIRADH) ini adalah sebagai berikut :

Pertama : Ketentuan Pembiayaan:

1. Pembiayaan Mudharabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif.
2. Dalam pembiayaan ini LKS sebagai shahibul maal (pemilik dana) membiayai 100 % kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha.
3. Jangka waktu usaha, tatacara pengembalian dana, dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha).
4. Mudharib boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syari'ah; dan LKS tidak ikut serta

dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.

5. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang.
6. LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.
7. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah tidak ada jaminan, namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
8. Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan fatwa DSN.
9. Biaya operasional dibebankan kepada mudharib.
10. Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, mudharib berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

Kedua : Rukun dan Syarat Pembiayaan:

1. Penyedia dana (sahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum.

2. Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a. Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - b. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c. Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.

3. Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu akad.
 - c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.

4. Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:

- a. Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - b. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - c. Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
5. Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan (muqabil) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:
- a. Kegiatan usaha adalah hak eksklusif mudharib, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
 - b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.

- c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Syari'ah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudhara-bah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.

Ketiga : Beberapa Ketentuan Hukum Pembiayaan:

1. Mudharabah boleh dibatasi pada periode tertentu.
2. Kontrak tidak boleh dikaitkan (mu'allaq) dengan sebuah kejadian di masa depan yang belum tentu terjadi.
3. Pada dasarnya, dalam mudharabah tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (yad al-amanah), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.
4. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

C. Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh di BRI Syariah KCP Metro

Pengertian minat nasabah dalam bank yaitu ketertarikan yang timbul dari seseorang untuk mengikuti aktivitas tersebut atau produk yang dimiliki oleh suatu Bank di dalam rangka memenuhi kebutuhannya. Minat masyarakat terkadang membutuhkan dorongan dari bank itu sendiri untuk menumbuhkan

ketertarikan pada produk BRI Syariah upaya yang dilakukan BRI Syariah yaitu yang pertama penetrasi pasar dengan cara mempromosikan produk bank dan membagikan brosur kepada masyarakat, kedua pengembangan pasar dengan cara memperluas lokasi cabang dalam memasarkan produk umroh, dan yang ketiga pengembangan produk dengan cara memberikan bonus kepada masyarakat yang mendaftar umroh dan memberikan cicilan yang rendah dibandingkan bank yang lain.

Berdasarkan hasil wawancara kepada bapak bapak Tedi Amal Satia selaku Branch Operational Supervisor (BOS) Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh di BRI Syariah KCP Metro dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Kebanyakan nasabah yang mendaftar orang dewasa dan lanjut usia.⁶²

Respon nasabah terhadap produk BRI Syariah tidaklah buruk karena pihak bank memberikan kenyamanan terhadap nasabah yang ingin mendaftar dalam pembiayaan umroh. Kendala yang dialami BRI saat mengenalkan produk dana pembiayaan umroh saat keberangkatan dari pihak trevel sebab pihak Bank hanya menyalurkan nasabah yang ingin mendaftarkan umroh⁶³.

⁶² Wawancara dengan bapak Tedi Amal Satia selaku Branch Operational Supervisor(BOS) BRI Syariah KCP Metro pada tanggal 30 Januari 2017

⁶³ Wawancara dengan Bapak Tahta selaku AO(Account Officer) BRI Syariah KCP Metro pada tanggal 30 Januari 2017

Berikut hasil wawancara kepada nasabah yang berminat mendaftarkan umroh di BRI Syariah KCP Metro⁶⁴ :

- a) Wawancara dengan Ibu Eka selaku nasabah di BRI Syariah KCP Metro bahwa pelayanan yang diberikan sangatlah baik sehingga dapat menjalankan ibadah umroh menjadi nyaman. Angsuran yang di berikanpun tidak terlalu memberatkan pihak nasabah.
- b) Wawancara kepada Bapak Sigit selaku nasabah di BRI Syariah KCP Metro memilih mendaftar umroh di BRI Syariah KCP Metro karena sesuai syariat Islam dan memudahkan nasabah dalam beribadah.
- c) Wawancara kepada Ibu Sulis selaku nasabah di BRI Syariah KCP Metro untuk mendaftarkan umroh di BRI Syariah pihak Bank memberikan cicilan yang kecil sehingga pihak nasabah dapat mengajak seluruh keluarga yang ingin di daftarkan umroh.
- d) Wawancara kepada Bapak Suparman selaku nasabah di BRI Syariah KCP Metro bahwa umroh yang diajukan terhadap nasabah sangatlah berarti karena mempermudah nasabah dalam mengajukan dana pembiayaan umroh.
- e) Wawancara kepada bapak Hendrik selaku nasabah di BRI Syariah KCP Metro pelayanan yang di berikan sangatkan efektif sehingga mempermudah dalam mengajukan pembiayaan umroh di BRI Syariah KCP Metro.

⁶⁴ Wawancara kepada nasabah BRI Syariah KCP Metro pada tanggal 29 Januari 2017

Sehingga dapat dianalisis respon nasabah sangatlah baik Karena pihak Bank memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabah , sehingga nasabah yang mendaftar dalam pembiayaan umroh di BRI Syariah terjamin dan tidak merugikan pihak nasabah itu sendiri.

D. Strategi BRI Syariah KCP Metro Lampung Dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh

Strategi dalam menumbuhkan minat nasabah sangatlah penting pada Bank agar Bank dapat memajukan kondisi keadaan bank menjadi sehat dan sesuai dengan syariat Islam.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada pimpinan cabang bapak Teddy Amal Setia, Strategi yang digunakan untuk meningkatkan minat nasabah terhadap dana pembiayaan umroh di BRI Syariah KCP Metro yaitu dengan cara pertama pelayanan langsung mendatangi nasabah untuk menarik minatnya, kedua mendatangi tempat-tempat potensial dan melakukan penawaran kepada masyarakat, ketiga penyebaran brosur tentang pembiayaan umroh. Menurutnya cara itu sudah dapat meningkatkan minat nasabah meskipun nasabah yang mendaftar umroh belum maksimal. Hal ini karena umroh tidak terlalu di minati di bandingkan Haji.⁶⁵

⁶⁵ Wawancara dengan bapak Tedi Amal Satia selaku Branch Operational Supervisor (BOS) BRI Syariah KCP Metro pada tanggal 30 Januari 2017

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Peran sektor perbankan sangatlah penting untuk pertumbuhan ekonomi masyarakat. Lapisan masyarakat maupun sangat membutuhkan lembaga keuangan yang disebut dengan bank untuk melakukan setiap aktivitas keuangannya. Bermunculannya bank-bank syariah saat ini sangatlah membantu masyarakat untuk menghindari dari system bunga dan riba.

Dengan hadirnya BRI Syariah KCP Metro diharapkan dapat membantu masyarakat. Selain itu juga BRI Syariah KCP Metro harus bekerja keras untuk memperkenalkan produk-produk perbankan syariah kepada masyarakat supaya minat dan kepercayaan masyarakat kepada produk dan perbankan syaria semakin kuat termasuk pada produk pembiayaan dana umroh. Upaya BRI Syariah KCP Metro diantaranya adalah pertama pelayanan langsung mendatangkan nasabah untuk menarik minatnya, kedua mendatangi tempat-tempat potensial dan melakukan penawaran kepada masyarakat, ketiga penyebaran brosur.

B. Saran

Kepada BRI Syariah diharapkan meningkatkan pelayanan terhadap produk dana pembiayaan umroh agar nasabah semakin berminat untuk mendaftarkan umroh.



KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI
(STAIN) JURAI SIWO METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Kota Metro Telp. (0725) 41507

Nomor : Sti.06/J-SY/PP.00.9/0610/2016
 Lampiran : -
 Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

Metro, 29 April 2016

Kepada Yth:
 1. Dra. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag
 2. Nizarudin, S.Ag, MH
 di -
 Metro

Assalamu 'alaikum wr.wb.

Untuk membantu mahasiswa dalam penyusunan Tugas Akhir, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Tugas Akhir mahasiswa :

Nama : Vivi Ayu Margaretha
 NPM : 13111198
 Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
 Prodi : D3-Perbankan Syariah (D3-PBS)
 Judul : Upaya Bsm Dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh (Studi Kasus Di BSM KCP Unit 2 Tulang Bawang)

Dengan ketentuan :

- 1 Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Out Line sampai selesai Tugas Akhir:
 - a Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Tugas Akhir setelah pembimbing II mengoreksi.
 - b Pembimbing II, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Tugas Akhir, sebelum ke Pembimbing I.
- 2 Waktu penyelesaian Tugas Akhir maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
- 3 Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang dikeluarkan oleh STAIN Jurai Siwo Metro tahun 2013
- 4 Banyaknya halaman Tugas Akhir 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 wr.wb.



SURAT PERSETUJUAN PERUBAHAN REDAKSI JUDUL/LOKASI PENELITIAN

Nomor : Istimewa

Lamp : -

Prihal : Persetujuan Perubahan Redaksi Judul/Lokasi Penelitian

Kepada Yth.:

Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

di-

Tempat

Assalamu'alaikum wr.wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka judul saudara/saudari:

Nama : Vivi Ayu Margaretha

NPM : 13111198

Prodi : D3 Perbankan Syariah

Jurusan: Syariah dan Ekonomi Islam

Judul : Upaya BSM Dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh (Studi Kasus di BSM KCP Unit 2 Tulang Bawang)

Telah kami setuju perubahan judul menjadi : Upaya BRI Syariah Dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro).

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Metro, JUNI 2016

Pembimbing I



Dra.Hj.Siti Nurjanah.M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II



Nizarudin.S.Ag,MH
NIP.19740203 199903 1 001

SURAT PERSETUJUAN PERUBAHAN REDAKSI JUDUL/LOKASI PENELITIAN

Nomor : Istimewa

Lamp : -

Prihal : Persetujuan Perubahan Redaksi Judul/Lokasi Penelitian

Kepada Yth.:

Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam

di-

Tempat

Assalamu'alaikum wr.wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka judul saudara/saudari:

Nama : Vivi Ayu Margaretha

NPM : 13111198

Prodi : D3 Perbankan Syariah

Jurusan: Syariah dan Ekonomi Islam

Judul : Upaya BSM Dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh (Studi Kasus di BSM KCP Unit 2 Tulang Bawang)

Telah kami setuju perubahan judul menjadi : Upaya BRI Syariah Dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro).

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Metro, JUNI 2016

Pembimbing I



Dra.Hj.Siti Nurjanah.M.Ag
NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II



Nizarudin.S.Ag,MH
NIP.19740203 199903 1 001

ALAT PENGUMPUL DATA

UPAYA BRI SYARIAH DALAM MENUMBUHKAN MINAT NASABAH TERHADAP DANA PEMBIAYAAN UMRAH (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung)

A. Wawancara dengan BOS atau Pemimpin Cabang BRI Syariah KCP Metro Lampung

1. Sejak kapan produk pembiayaan umroh muncul di BRIS ?
2. Apakah minat nasabah dalam pembiayaan umroh dari tahun ke tahun mengalami peningkatan?
3. Bagaimana upaya yang dilakukan kepada nasabah untuk menumbuhkan minat terhadap dana pembiayaan umroh?
4. Bagaimana strategi yang digunakan BRIS kepada nasabah dalam menumbuhkan minat pada dana pembiayaan umroh?

B. Wawancara dengan Customer service di BRI Syar'ah KCP Metro Lampung

1. Akad apa yang digunakan dalam dana pembiayaan umroh?
2. Sebutkan syarat bagi nasabah dalam mengajukan dana pembiayaan umroh?

C. Wawancara dengan Account Officer (AO) di BRI Syari'ah KCP Metro Lampung

1. Apakah ada kendala yang dialami BRI saat mengenalkan produk tersebut?
2. Berapa banyak angsuran yang harus di bayarkan oleh nasabah?
3. Bagaimana pengelolaan dana pembiayaan umroh di BRIS?

D. Wawancara dengan nasabah BRI Syari'ah KCP Metro Lampung

1. Bagaimana respon nasabah setelah ditawarkan dana pembiayaan umroh?
2. Mengapa berminat mendaftar umroh di BRIS?
3. Bagaimana Pelayanan di BRIS saat mendaftar umroh?

E. Metode Dokumentasi

1. Sejarah singkat BRI Syariah KCP Metro.
2. Pengelolaan Dana Pembiayaan Umrah di BRI Syariah KCP Metro.

Metro, Mei 2017

Peneliti ,



Vivi Ayu Margaretha

NPM. 13111198

Mengetahui,
Pembimbing I



Dra.Hj.Siti Nurjanah, M.Ag

NIP. 19680530 199403 2 003

Pembimbing II



Nizarudin, S.Ag, MH

NIP. 19740203 199903 1 001



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
JURAI SIWO METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507. Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id. e-mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

Nomor : Sti.06/K.1/TL.00/4389/2016
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
PIMPINAN BRI SYARIAH KCP
METRO LAMPUNG
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: Sti.13/K.1/TL.01/4388/2016, tanggal 31 Oktober 2016 atas nama saudara:

Nama : **VIVI AYU MARGARETHA**
NPM : 13111198
Semester : 7 (Tujuh)
Program Studi : Perbankan Syari'ah (D-III) (D3-PBS)

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BRI SYARIAH KCP METRO LAMPUNG, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "UPAYA BRI SYARIAH DALAM MENUMBUHKAN MINAT NASABAH TERHADAP DANA PEMBIAYAAN UMROH (STUDI KASUS DI BRI SYARIAH KCP METRO LAMPUNG)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 31 Oktober 2016



Husni Hafid, Ph.D
197401041999031004



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
JURAI SIWO METRO**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax. (0725) 47296 Website: www.stainmetro.ac.id, e-mail: stainjusi@stainmetro.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: Sti.06/K.1/TL.00/4388/2016

Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro, Menugaskan Kepada Saudara:

Nama : **VIVI AYU MARGARETHA**
NPM : 13111198
Semester : 7 (Tujuh)
Program Studi : Perbankan Syari'ah (D-III) (D3-PBS)

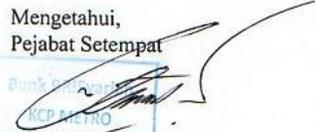
Untuk : 1. Mengadakan observasi/survey di BRI SYARIAH KCP METRO LAMPUNG, guna mengumpulkan data (bahan-bahan dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "UPAYA BRI SYARIAH DALAM MENUMBUHKAN MINAT NASABAH TERHADAP DANA PEMBIAYAAN UMROH (STUDI KASUS DI BRI SYARIAH KCP METRO LAMPUNG)".

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 : 31 Oktober 2016

Mengetahui,
Pejabat Setempat


Bank Syariah
KCP METRO
TEDY AMAL SATIA
Branch Operation Supervisor



Dusni Fatarib, Ph.D

NIP. 197401041999031004

Metro, 31 Januari 2017

Kepada Yth.

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Metro

Kota Metro,

Assalamualaikum Wr. Wb

Dengan ini kami beritahukan bahwa mahasiswi dengan data sebagai berikut :

Nama : VIVI AYU MARGARETHA
NPM : 13111198
Prodi : D-III Perbankan Syaria'ah
Semester : VII (Tujuh)

Diizinkan untuk melakukan observasi/survey di Bank BRI Syariah KCP Metro Lampung guna mengumpulkan data (bahan-bahan dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi dengan judul "Upaya BRI Syariah dalam Menumbuhkan Minat Nasabah Terhadap Dana Pembiayaan Umroh (Studi Kasus di BRI Syariah KCP Metro Lampung)".

Demikian surat izinpenelitian ini agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Hormat kami,



Teddy Amal Satia

Branch Operational Supervisor

RIWAYAT HIDUP



Vivi Ayu Margaretha dilahirkan di Desa Semuli Raya , Kota Bumi pada tanggal 10 Maret 1995, anak Pertama dari pasangan Bapak Sukirno dan Ibu Sri Rahayu. Pendidikan Taman Kanak-Kanak dan Pendidikan Dasar penulis ditempuh di TK & SD Abadi Perkasa dan selesai pada tahun 2007, kemudian melanjutkan di Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 1 Abadi Perkasa dan selesai pada tahun 2010. Sedangkan pendidikan Menengah Atas pada SMA Negeri 1 Abung Semuli dan selesai pada tahun 2013, kemudian melanjutkan pendidikan di IAIN Metro Jurusan Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam dimulai pada semester I TA. 2013/2014.