SKRIPSI

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NON MUSLIM MENGGUNAKAN JASA BANK MANDIRI SYARIAH
(Studi Kasus Pada Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung)

Oleh:

HABI ALDI KUSUMA

NPM. 1602100128

Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO

1442 H/2020 M

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NON MUSLIM MENGGUNAKAN JASA BANK MANDIRI SYARIAH
(Studi Kasus Pada Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung)

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

Oleh:

HABI ALDI KUSUMA

NPM. 1602100128

Pembimbing I : Husnul Fatarib,Ph.D

Pembimbing II : Dliyaul Haq,M.E.I

Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO

1442 H/2020 M

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan Saudara Habi Aldi Kusuma**

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

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **HABI ALDI KUSUMA**
NPM : 1602100128
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NON MUSLIM MENGGUNAKAN JASA BANK MANDIRI SYARIAH (Studi Kasus pada Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung)**

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

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.
Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Desember 2020

Pembimbing I,	Pembimbing II,
H. Husnul Fatarib, Ph.D	**Dliyaul Haq, M.E.I**
NIP.19740104 199903 1 004	NIP. 19812101 201503 1 002

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NON MUSLIM MENGGUNAKAN JASA BANK MANDIRI SYARIAH (Studi Kasus pada Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung)**

Nama : **HABI ALDI KUSUMA**

NPM : 1602100128

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

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

Metro, Desember 2020

Pembimbing I,	Pembimbing II,
H. Husnul Fatarib, Ph.D	**Dliyaul Haq, M.E.I**
NIP.19740104 199903 1 004	NIP. 19812101 201503 1 002

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No. 0269/In.28.3/D/PP.00.9/01/2021

Skripsi dengan Judul: FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NON MUSLIM MENGGUNAKAN JASA BANK MANDIRI SYARIAH (STUDI KASUS BANK MANDIRI SYARIAH KCP TELUK BETUNG BANDAR LAMPUNG), disusun Oleh: HABI ALDI KUSUMA, NPM: 1602100128, Jurusan: S1 Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Senin/14 Desember 2020.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator	: H. Husnul Fatarib, Ph.D	(.....)
Penguji I	: Hermanita, SE.MM.	(.....)
Penguji II	: Dliyaul Haq, M.E.I	(.....)
Sekretaris	: Muhammad Ryan Fahlevi, M.M	(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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

ABSTRAK

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NON MUSLIM MENGGUNAKAN JASA BANK MANDIRI SYARIAH
(Studi Kasus Pada Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung)

Oleh
Habi Aldi Kusuma
NPM.1602100128

Perkembangan lembaga keuangan syariah yang semakin moderen dan berkembang sebagai lembaga intermediasi dalam melakukan kegiatan perekonomian untuk mencakup berbagai kalangan nasabah tidak terpaku kepada nasabah muslim melainkan juga mencakup kalangan non muslim untuk menggunakan jasa di bank Islam. Tujuan utama dalam penelitian ini Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi minat bertransaksi masyarakat non Muslim di Bank Mandiri Syariah kcp Teluk Betung Bandar Lampung. Bank Mandiri syariah KCP Teluk Betung Bandar Lmpung menunjukan perkembangan bahwa bank islam dapat memperoleh nasabah non muslim, hal ini menunjukan bahwa adanya minat nasabah non muslim untuk menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian ini mengambil tempat di Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung Bandar Lampung dengan subyek penelitian *custumer servis*,karyawan marketing BSM , dan nasabah non muslim. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan bersifat *deskriptif* yaitu penelitian dilakukan untuk pengumpulan data, menguji atau menjawab pertanyaan mengenai suatu objek yang akan di teliti. Sumber data yang diperoleh melalui sumber data primer dan sekunder, dengan menggunakan metode pengumpulan data wawancara dan dokumen. Teknik analisis data yang digunakan adalah *kualitatif* dengan teknik pengambilan kesimpulan menggunakan metode berpikir *induktif.*

Hasil penelitian terkait dengan faktor fasilitas, faktor promosi, faktor reputasi pelayanan, faktor ekonomis, dan faktor agamis sangat mempengaruhi minat non muslim menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung Bandar Lampung . Kelima faktor menjadi alasan yang mendominan non muslim menggunakan jasa di Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung Bandar Lampung.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Habi Aldi Kusuma
NPM	: 1602100128
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Desember 2020
Yang menyatakan,

Habi Aldi Kusuma
NPM. 1602100128

MOTTO

لَهُ مُعَقِّبَتٌ مِنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُوْ نَهُ مِنْ اَمْرِاللهِ، اِنَّ اللهَ لَا يُغَيِّرُمَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِاَنْفُسِهِمْ، وَاِذَااَرَادَاللهُ بِقَوْمٍ سُوءًافَلَا مَرَدَّلَهُ، وَمَالَهُمْ مِنْ دُوْنِهِ مِنْ وَّالٍ

Baginya(manusia) ada malaika-malaikat yang selalu menjaganya bergiliran, dari depan dan belakangnya. Mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan kaum sebelum mereka mengubah keadaaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia.

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kepada orang tuaku yang tak pernah bosan untuk menasehati serta selalu mencurahkan kasih sayang dan selalu menjadi tempat curahan keluh kesah, yang selalu mendukung serta menasehati untuk keberhasilan pendidikanku dan motivasi serta dukungan demi keberhasilan peneliti.

2. Saudara-suadara kandungku yang selalu memberikan doa dan dukungan untuk keberhasilan peneliti.

3. Sahabat-sahabatku yang tergabung dalam Bacot squad, Terimakasih sudah mau mendengarkan keluh kesahku dan selalu menguatkanku, serta memotivasiku, semoga kita semua dalam lindungan-Nya dan sukses selalu.

4. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penelitian skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

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

1. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Reonika Puspita Sari, M.E.Sy, selaku ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Husnul Fatarib Ph.D, selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Dliyaul Haq,M.E.I, selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

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

Metro, Desember 2020
Peneliti,

Habi Aldi Kusuma
NPM. 1602100128

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL ..... **i**

HALAMAN JUDUL ..... **ii**

NOTA DINAS ..... **iii**

HALAMAN PERSETUJUAN ..... **iv**

HALAMAN PENGESAHAN ..... **v**

ABSTRAK ..... **vi**

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN ..... **vii**

HALAMAN MOTTO ..... **viii**

HALAMAN PERSEMBAHAN ..... **ix**

HALAMAN KATA PENGANTAR ..... **x**

DAFTAR ISI ..... **xi**

DAFTAR LAMPIRAN ..... **xiv**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang Masalah **1**
B. Rumusan Masalah 6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian 6
D. Penelitian Relevan 7

BAB II LANDASAN TEORI **11**

A. Teori Minat 11
1. Pengertian Minat 11
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat 12
a. Faktor internal 12
b. Faktor eksternal 15

B. Bank Syariah 17
1. Pengertian Bank Syariah 17
2. Dasar Hukum Bank Syariah 18
3. Produk Pada Bank Syariah 20
a. Prinsip wadi'ah 22
b. Prinsip jual beli 23
c. Prinsip bagi hasil 24
BAB III METODE PENELITIAN 26
A. Jenis dan Sifat Penelitian 26
B. Sumber Data 27
C. Teknik Pengumpulan Data 30
D. Teknik Analisis Data 32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 34
A. Gambaran PT. Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung 34
1. Sejarah Singkat PT. Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung 34
2. Visi dan Misi PT. Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung 35
3. Struktur Organisasi PT. Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung 36
4. Produk-Produk Jasa PT. Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung 39
B. Jumlah nasabah non muslim yang menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung 43
C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Non Muslim Menggunakan Jasa di PT. Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung 44

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan..... 56
B. Saran..... 56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

1. SK Pembimbing
2. Surat Tugas
3. Surat Research
4. Formulir Bimbingan
5. Dokumentasi
6. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha dalam berbagai jenis industri, seakan-akan tidak pernah pupus karena pergeseran zaman. Demikian juga dengan perkembangan industri perbankan yang tidak berbeda jauh tingkat perkembangan dengan industri-industri lainnya.[1] Dalam dunia modern peranan perbankan dalam memajukan peranan suatu negara sangatlah besar, hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa perbankan. Oleh karena itu, saat ini dan masa mendatang kita tidak akan lepas dari dunia perbankan, jika hendak menjalankan aktifitas keuangan, baik perorangan ataupun suatu perusahaan.[2]

Indonesia sendiri terdapat dua jenis bank yaitu bank berdasarkan prinsip konvensional dan bank berdasarkan prinsip syariah. Hal utama yang menjadi perbedaan antara kedua jenis bank ini adalah dalam hal penentuan harga. Dalam bank konvensional penentuan harga selalu didasarkan kepada bunga, sedangkan dalam bank syariah didasarkan kepada konsep islam, yaitu kerja sama dalam skema bagi hasil, baik untung maupun rugi.

---

[1]Iip Nurhipnudin, " Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Bertransaksi Mahasiswa Non Muslim pada Bank Syariah (Studi Kasus pada mahasiswa Sanata Dharma Yogyakarta). TP 2015/2016" Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015.

[2] Kasmir, *Dasar – dasar Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 2.

Kehadiran bank yang berdasarkan prinsip syariah di Indonesia masih relatif baru, yaitu pada awal tahun 1990-an, meskipun masyarakat indonesia merupakan masyarakat Muslim terbesar di dunia. Prakarsa untuk mendirikan bank syariah di Indonesia dilakukan oleh Majelis Ulama Indonessia (MUI) pada 18-20 Agustus 1990. Namun, diskusi tentang bank syariah sebagai basis ekonomi Islam sudah mulai dilakukan pada awal tahun 1980.[3]

Bank syariah adalah badan usaha yang fungsinya sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan penyaluran dana kepada masyarakat, yang system dan mekanisme kegiatan usahanya berdasarkan kepada hukun Islam atau prisip syariah sebagaimana yang diatur dalam Al-Qur'an dan Al- Hadis.[4]

Secara filosofi, bank syariah adalah bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba. Dengan demikian, penghindaran riba yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia Islam dewasa ini. Oleh karena itu, mekanisme perbankan bebas bunga yang biasa disebut dengan bank syariah didirikan yang didasarkan pada alasan filosofis maupun praktik.

Beberapa kelemahan perbankan konvensional maka perbanakan syariah diharapkan mendapatkan kebebasan dalam mengembangkan produknya sendiri sesuai dengan teori perbankan syariah, yaitu dengan mewujudkannya secara ideal dan memberikan manfaat seperti

[3]Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 164-165.
[4]Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 33-35.

terpeliharanya aspek keadilan bagi para nasabah yang bertransaksi, lebih menguntungkan dibandingkan perbankan konvensional, dan memperluas aplikasi syariah dalam kehidupan masyarakat muslim.[5]

Manajemen bank syariah pun kini harus menghadapi persaingan dengan bank konvensional, dimana kreatifitas manajemen yang baik dalam mengakomodir seluruh kebutuhan konsumen merupakan satu hal yang penting untuk dilakukan. Semakin ketatnya persaingan di dunia perbankan menjadikan setiap pembuatan strategi pemasaran memiliki peranan penting didalam identifikasi dan pengembangan strategi untuk sebuah bank.[6]

Salah satunya dengan mempromosikan produk – produk yang ada di bank tersebut. Promosi adalah suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan – kegiatan yang secara aktif dilakukan oeh perusahan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.[7] Disini promosi merupakan salah satu faktor penting dalam memilih bank Melalui perencanaan yang demikian hanya sebuah bank yang mampu menarik konsumen baru dan mempertahankan konsumen lama yang mungkin dapat tumbuh dan berkembang untuk periode yang lama.

Adanya perbedaan sistem, prinsip, dan jasa-jasa yang diberikan oleh perbankan syariah dengan perbankan konvensional ternyata tidak hanya menarik masyarakat muslim saja, tetapi sebagian dari masyarakat

---

[5]Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2010), 4-6.

[6]Khairul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 39-66.

[7]Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 222.

non muslim juga tertarik untuk melakukan transaksi pada bank syariah. Tentu saja hal tersebut dapat membantu perkembangan perbankan syariah ditengah-tengah persaingan antara bank syariah dan bank konvensional saat ini dalam mendapatkan dan mempertahankan nasabahnya.

Tidak ada larangan pada masyarakat non muslim untuk menabung di bank syariah. Sistem bank bebas bunga atau disebut pula bank Islam atau bank syariah, memang tidak khusus diperuntungkan untuk sekelompok orang namun sesuai landasan Islam yang *"Rahmatan Lil Alamin"*. didirikan guna melayani masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut.[8] Pelayanan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabahnya tidak ada hubungannya dengan ritual keagamaan. Bank syariah sekalipun melakukan kegiatanya berdasarkan syariah atau hukum Islam, tetapi boleh pula melayani siapa saja termasuk yang non Muslim.[9] Dan akan menarik minat nasabah , minat merupakan kecenderungan seseorang untuk menentukan aktivitas. Pengaruh kondisi-kondisi individual dapat merubah minat seseorang. Sehingga dapat dikatakan minat sifatnya tidak stabil. [10]

Berikut jumlah data nasabah muslim dan non muslim Bank Mandiri Syariah, dibawah ini : [11]

---

[8]Muhammad,*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (*Yogyakarta:UPP AMP YKPN,2005),15.

[9]Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-aspek Hukumnya* (Jakarta:Kencana Prenadamedia Gruop,2014),44.

[10]Muhaimin, *Korelasi Minat Belajar Pendidikan Jasmani Terhadap Hasil Belajar Pendidikan Jasmani (* Semarang: IKIP,1994), 4.

[11] Wawancara dengan Yuliawati (*customer service*), tanggal 4 Maret 2020 di Bank Mandiri Syariah KCP. Teluk Betung Bandar Lampung.

Tabel 1.1
Data Nasabah Muslim dan Non-Muslim
Bank Mandiri Syariah

Nasabah Bank Mandiri Syariah		
Tahun	**Muslim**	**Non-Muslim**
2018	1.954	30
2019	2.427	35
Jumlah	**4.381**	**65**

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan Yudistira (*syariah funnding exsekutif)* selaku karyawan Bank Mandiri Syariah Teluk Betung Bandar Lampung mengatakan bahwa nasabah non muslim relatif tidak terlalu banyak dalam menggunakan jasa-jasa yang ada di Bank Mandiri Syariah Teluk Betung Bandar Lampung, berbeda halnya dengan Bank Mandiri Syariah pusat, menyatakan disana jauh lebih banyak dan hampir setiap harinya, kebanyakan bahwa kalangan non muslim tersebut berprofesi sebagai pengusaha, pedagang, atau wiraswata begitu halnya juga kalangan non muslim yang menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah Teluk Betung Bandar Lampung, tidak jauh berbeda yang membedakan hanyalah jumlahnya. Namun kenyataannya, sebagian besar nasabah non muslim juga tertarik untuk menyimpan dananyadi Bank Mandiri Syariah Teluk Betung Bandar Lampung terutama dikalangan pedagang. [12]

Perkembangan di Bank Mandiri Syariah Teluk Betung Bandar Lampung yang menunjukan perkembangan bahwa untuk Bank Mandiri Syariah Teluk Betung Bandar Lampung memperoleh nasabah non muslim hal ini menunjukan adanya minat nasabah non muslim untuk

[12]Wawancara dengan Yudistira, tanggal 4 maret 2020 di Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung .

menggunakan jasa di Bank Mandiri Syariah. Dari latar belakang ini maka peneliti ingin menjadikannya ke dalam sebuah skripsi yang berjudul "Fakto-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Non Muslim Menggunakan Jasa Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung Bandar Lampung"

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah: Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat non muslim menggunakan jasa bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi minat bertransaksi masyarakat non Muslim di bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung.

2. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat antara lain:

a. Secara teoretis

manfaat penelitian ini adalah agar dapat menjadi tambahan literatur atau referensi serta menambah wawasan peneliti dan pembaca tentang ilmu perbankan syariah.

D. Penelitian Relevan

Adapun setelah melakukan pengkajian pustaka, peneliti tidak menemukan judul penelitian yang serupa dengan penelitian yang serupa penelitian yang peneliti tulis, namun ada penelitian yang hampir sama dan relevan yaitu :

1. Skripsi yang berjudul "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Masyarakat Non Muslim Di Bank Syariah" (Studi Kasus pada BNI Syariah KC Tanjung Karang Bandar Lampung) yang ditulis oleh Rizky Marstianti Wijaya NPM mahasiswa jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Skripsi ini membahas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat bertransaksi masyarakat non muslim di bank syariah. Hasil dari penelitian ini adalah variabel produk berpengaruh signifikan, variabel lokasi tidak berpengaruh signifikan, variabel promosi berpengaruh signifikan. [13]

   Persamaan : persamaan dengan skripsi yang peneliti kerjakan yaitu terletak pada produk sebagai bahan perbandingan untuk melihat di produk mana yang menjadi incaran nasabah untuk digunakan.

   Perbedaan: perbedaannya terletak pada tujuan dari peneliti yaitu di penelitan sebelumnya yang dicari yaitu minat untuk bertransaksi sednagkan di penelitian skripsi ini yaitu minat masyarakat non muslim untuk menjadi nasabah di bank syariah.

[13] Rizky Marstianti Wijaya, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Masyarakat Non Muslim Di Bank Syariah (Studi Kasus pada BNI Syariah KC Tanjung Karang Bandar Lampung). TP 2017/2018" Bandar Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017.

2. Skripsi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Mahasiswa Non-Muslim Pada Bank Syariah” (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta” yang ditulisoleh Ana Maulida Sundari mahasiswa program studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Skripsi ini membahas tentang Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Mahasiswa Non-Muslim Pada Bank Syariah dengan Nilai signifikan pada uji F sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 yang berartibah water dapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama dari variable pengetahuan perbankan syariah, product, price,place, dan promotion bank syariah terhadap minat bertransaksi mahasiswa non-muslim pada bank syariah.[14]

   Persamaan: persamaan penelitian ini dengan skripsi yang peneliti kerjakan yaitu terletak pada teori yang berada di BAB II yang di gunakan sebagai acuan nya menggunakan teori yang sama.

   Perbedaan: perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitan sekarang yaitu studi kasus yang dipakai jika peneliti sebelumnya menggunakan sasaran penelitian adalah mahasiswa sedangkan penelitian yang sekarang menggunkan sasaran yaitu masyarakat umum.

[14]Ana Maulida, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Mahasiswa Non-Muslim Pada Bank Syariah” (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta). TP 2017/2018” Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 2017.

3. Skripsi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menggunakan Jasa Bank Syariah Di Makasar” yang ditulisoleh Muhammad Hadi Akbar Mutawalli Mahasiswa program studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negri Alauddin Makasar. Skripsi ini membahas tentang Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menggunakan Jasa Bank Syariah Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah non Muslim menggunakan jasa bank syariah. Hal iniberarti produk yang diberikan bank syariah memiliki nilai tersendiri yang menarik nasabah non muslim untuk menggunakannya. Disamping itu juga, produk-produk jasa bank syariah beranek aragam, sehingga memberikan nasabah berbagai macam pilihan. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah non Muslim menggunakan jasa bank syariah. Dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah non Muslim menggunakan jasa bank syariah.[15]

   Persamaan: persamaan dari penelitian dengan skripsi yang dikerjakan peneliti yaitu terletak pada faktor penentu untuk yang digunakan sebagai acuan untuk mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasbah bank.

[15]Muhammad Hadi Akbar Mutawalli “ Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menggunakan Jasa Bank Syariah Di Makasar”. TP 2019/2020” Makasar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makasar, 2019.

Perbedaan: perbedaan dengan skripsi yang di kerjakan peneliti kerjakan sekarang yaitu terletak pada metodologi penelitian yang di lakukan oleh peneliti sebelumnya yaitu peneliti sebelumnya menggunakan metodologi penelitian dengan metode kuantitatif untuk mengetahui seberapa besar pengaruh produk terhadap minat non muslim menjadi nasabah di bank syariah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat

1. Pengertian Minat

Minat pada dasarnya merupakan penerimaan akan sesuatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Minat berkaitandengan perasaan suka atau senang dari seseorang terhadap sesuatu objek. Minat masyarakat merupakan ilmu pemasaran yang terpisah yang membahas khusus tentang bagaimana konsumen mengkonsumsi suatu produk atau jasa dengan memasukkan ide-ide,pengalaman dan tindakan yang beragam untuk dapat memuaskan kebutuhan mereka.[1]

Minat menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller adalah konumen terangsang untuk mencari informasi mengenai inovasi terhadap barang dan jasa.[2] Minat merupakan kecenderungan seseorang untuk menentukan pilihan aktivitas. Pengaruh kondisi-kondisi individual dapat merubah minat seseorang. Sehingga dapat dikatakan minat sidatnya tidak stabil.[3]

---

[1] Rahmah Yulianti, "Pengaruh Minat Masyarakat Aceh terhadap Keputusan Memilih Produk Perbankan Syariah di Kota Banda Aceh", *Jurnal Dinamika Akuntansi Dan Bisnis*, Vol. 2, No. 1, 2015, 19

[2] Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12 (Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2008), 357.

[3] Muhaimin, *Korelasi Minat Belajar Pendidikan Jasmani Terhadap Hasil Belajar Pendidikan Jasmani*, (Semarang:IKIP, 1994), 4.

Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan sesuatu yang berkaitan dengan perasaan suka atau senang dari seseorang terhadap sesuatu objek untuk mencapai tujuan dan cita-cita menjadi keinginannya. Selain itu minat dapat timbul karena adanya faktor eskternal dan juga adanya faktor internal. Minat yang besar terhadap suatu hal merupakan modal yang besar untuk membangkitkan semangat untuk melakukan tindakan yang diminati.

Minat didorong dengan adanya motivasi seseorang yang tinggi untuk melakuan sesuatu yang diinginkan. Apabila memiliki motivasi yang tinggi maka minat yang ditimbulkan dari dalam diri akan tinggi pula. Kebutuhan seseorang pun beraaneka ragam oleh karena itu motivasi dan minat saling berkaitan satu sama lain untuk mencari keuaan pada suatu yang diinginkan oeh seseorang. Sebab motivasi tersebut yang mendorong seseorang untuk meminati suatu kegiatan tersebut.

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat terhaadap suatu secara garis besar berasal dari dalam diri individu (internal) dan berasal dari luar lingungan (eksternal),[4] yang dapat diuraikan sebagai berikut:

[4] Abdul Rahman Shaleh, Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Prenada Media, 2003), 265.

a. Faktor Internal

Faktor internal terdiri atas Keluarga, Motivasi, Sikap dan Keyakinan, Gaya Hidup, dan Agama yaitu sebagai berikut:

1) Keluarga

Keluarga adalah kelompok yang teriri atas dua orang atau lebih yang berhubunga melalui darah, perkawinan, adopsi, dan tempat tinggal.[5] Disini keluarga merupakan fator yang berpengaruh yang sangat kuat. Hal ini dapat dimaklumi karena dalam suatu keluarga antara satu anggota keluarga dengan anggota keluarga yang lain memunyai pengaruh dan peranan yang ssama pada saat melakukan pembelian/memilih produk sehari-hari.

2) Motivasi

Motivasi adalah dorongan seseorang untuk melakukan tindakan dalam memenuhi kebutuhannya.[6] Motivasi ini menjadi alasan untuk berperilaku, dimana seseorang membeli suatu produk karena untuk memenuhi kebutuhan.

3) Sikap dan Keyakinaan

Sikap dan keyakinan merupakan daya yang kuat dan langsung mempengaruhi persepsi prilaku konsumen.[7] Sikap mempunyai pengaruh penting terhadap persepsi konsumen

---

[5] Etta Mamang Sangadji & Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktik* (Yogyakarta:CV Andi Offset, 2013), 42.

[6] *Ibid.*,43.

[7] *Ibid.*,45.

melalui penyaringan yang ketat pada setiap rangsangan yang bertentangan deengan sikap. Sikap dan keyakinan konsumen terhadaap suatu produk atau merek dapat diubah melalui komunikasi yang persuasif dan memberi informasi yang efektif kepada konsumen. Dngan demikian, konsumen dapat membeli produk atau merek baru atau produk yang sudah ada di perusaahaan tersebut.

4) Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola hidup seseorang dimana mereka akan menjalankkan hidup, membelanjakan uang dan memanfaatkan waktu.[8] Karena dalam suatu aktivitass yang dilakukan seseorang, maka kita akan berpengaruh terhadap pembelian suatu produk. Gaya hidup menggambarkan "keseluruhan dari seseorang" yang berinteraksi dalam lingkungan. Konsep gaya hidup dapat membantu pemasar memahami nilai konsumen yang berubah dan bagaimana mempengaruhi para konsumen dalam prilaku pembelian.

5) Agama

Karena bervariasi, serta sifatnya yang pribadi, kelompok agama mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi konsumen suatu masyarakat, kelompok keagamaan akan memperhatikan prefensi dan tabu yang spesifik. Pemasar

[8]*Ibid.*,46.

hendaknya dapat memperhatikan secara seksama prefensi dan tabu yang spesifik atas barang yang dihasilkan karena akan mempengaruhi prilaku pembeli dari kelompok-kelompok keagamaan.[9]

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal terdiri dari Pelayanan, Promosi, Reputasi Bank, dan Lokasi yaitu sebagai berikut:

1) Pelayanan

Pelayanan adalah kegiatan pemberian jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya. Pelayanan yang baik yaitu pelayanan yang dilakukan secara ramah tamah, adil, cepat, dan dengan etika yang baik sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi yang menerimanya.[10] Faktor pelayanan sangat penting karena dengan pelayanan yang baik dan benar akan menciptakan simpati, baik dari masyarakat maupun dari bank-bank saingan. Begitu jugadengan adanya pelayanan yang baik maka akan menimbulkan rasa nyaman dan percaya sehingga menimbulkan daya tarik untuk menjadi nasabah di bank tersebut.

2) Promosi

Promosi adalah suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan

[9] *Ibid.*, 77.

[10] Malahayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), 152.

(penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.[11] Promosi merupakan faktor yang berpengaruh untuk menarik para nasabah, biasanya promosi melalui iklan, baik iklan pada media cetak atau media elektronik (media sosial). Dengan promosi melalui media elektronik maka akan memudahkan nasabah untuk tertarik terhadap produk bank tersebut.

3) Reputasi Bank

Reputasi bank adalah sesuatu yang menunjukkan seberapa jauh bank syariah dipercaya oleh masyarakat. Reputasi memegang peran yang penting dalam menjalin hubungan kemitraan antara bank syariah dengan nasabah. Reputasi menjadi dasar penilaian dalam menentukan apakah suatu perusahaan layak untuk dijadikan mitra kerjasama.[12] Disini dijelaskan bahwa reputasi bank ini sangat penting untuk menjadi bahan pertimbangan sebagai nasabah di bank tersebut. Reputasi bank juga dapat menjadi salah satu faktor bagi masyarakat non muslim untuk memilih menjadi nasabah bank syariah.

4) Lokasi

Lokasi merupakan sebuah tempat dimana dapat digunakan sebagai tempat produksi atau tempat melayani konsumen.

[11] Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 222.

[12] Siti Maria Wardayani, "Implikasi Shariah Governance Terhadap Reputasi Dan Kepercayaan Bank Syariah", *Walisongo*, Volume 19, No 1, 2011, 9.

Lokasi ini merupakan faktor yang strategis untuk membuat sekelompok/segolongan masyarakat yang dijadikan sasaran pemasaraan produk jasa bank yang dapat diharapkan menjadi nasabah bank bersangkutan.[13] Disini peran pemimpin bank sangat penting untuk menetapkan strategi pemasaran produk jasa banknya sehingga efektif mencapai tujuan.

B. Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah terdiri dari dua kata, yaitu bank dan syariah. Kata bank bermakna suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan dari dua pihak, yaitu pihak yang berkelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana. Kata syariah dalam versi bank syariah di indonesia adalah aturan perjanjian berdasarkan yang dilakukan oleh pihak bank dan pihak lain untuk penyimpangan dana atau pembiayaan kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam.[14]

Bank Islam juga disebut bank syariah adalah bank yang beroperasi tanpa mengandalkan bunga yang operasional dan produknya dikembangkan berlandasan Al-Quran dan hadis.[15]

Menurut Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antoni Bank Islam adalah bank beroprasi sesuai dengan prinsip – prinsip

[13] Malahayu Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004), 150.
[14] Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 1.
[15] Khairul Umum, *Manajemen Perbankan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), 15.

syariah islam, yakni bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan – ketentuan syariah Islam khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan bank Islam atau bank syariah adalah badan usaha yang fungsinya sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan penyaluran dana kepada masyarakat, yang sistem dan mekanisme kegiatan usahanya berdasarkan kepada hukun Islam atau prisip syariah sebagaimana yang diatur dalam Al-Qur'an dan Al-Hadis.[16]

2. Dasar Hukum Bank Syariah

Didirikan bank syariah didasari atas keinginan umat Islam untuk menghindari riba dalam kegiatan muamalahnya. Keinginan umat Islam ini untuk memeroleh kesejahteraan lahir batin melalui kegiatan muamalah yang ssesuai dengan perintah agamanya.[17] Setiap lembaga keuangan syariah mempunyai falsafah mencari keridhaan Allah untuk memperoleh kebijakan di dunia dan di akhirat. Oleh karena itu setiap lembaga keuangan yang dikhawatirkan menyimpang dari tuntunan agama harus dihindari.[18] Karena lembaga bank adalah lembaga yang tepat untuk menampung dana-dana umat Islam dalam bentuk zakat,

[16] Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 33-35.

[17] Muhammad Syafi'i Antoni, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta, PT. Dana Bhakti Prima, 1992), 6.

[18] Mudrajad Kuncoro, *Manajemen Bank Syariah, Edisi Kedua* (Yogyakarta: UUP STIM YKPM, 2018), 84.

infak, shadaqah, dan untuk membantu umat Islam melakukan investasi.

Adapun larangan riba (bunga) dalam Islam, dan diperbolehkannya jual beli (*al bai'*). Orang Islam dilarang mengambil riba apapun jenisnya larangan riba ini bersumber dari berbagai sunah dalam Al-Qur'an dan hadis Rasulullah SAW.

Larangan riba dalam Al-Qur'an:

a. Q.S Ali-Imran (130)

يآيُّهَا الَّذِيْنَ آمَنُوْا لاَ تَأْكُلُوْاالرِّبَوا اَضْعَافًامُّضَعَفَةً, وَاتَّقُوااللهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

Artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan (Ali-Imron, 130) ".[19]

b. Q.S Annisa (29)

يَاَيُّهَا الَّذِ يْنَ اَمَنُوْا لَاتَأْكُلُوا اَمْوَا لَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْتَكُوْنَ تِجَا رَةًعَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ, وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ, اِنَّ اللهَ كَانَ بِكُم رَحِيْمًا

Artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali

[19] Departemen Agama Islam, *Al- Qur'an* dan terjemahannya 30 juz (Solo: PT Qomari Prima Publisher, 20017), 187.

dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (An-nisa,29)".[20]

Dalam artian ini bisa ditafsirkan bahwasannya pada surat Ali-Imran ayat 130 menyampaikan larangan memakan riba bagi orang-orang yang beriman. Mematuhi larangan Allah akan menyebabkan seseorang beruntung. Lalu pada surat Annisa ayat 29 bahwasanya menjelaskan bank syariah dalam melaksanakan tugasnya tidak boleh menyeleweng dari ajaran islam (batil) namun harus selalu tolong menolong demi menciptakan suatu kesejahteraan. Kita tahu banyak sekali tindakan-tindakan ekonomi yang tidak sesuai dengan ajaran Islam hal ini terjadi karena beberapa pihak tidak tahan dengan godaan uang serta mungkin mereka memiliki tekanan baik kekurangan dalam hal ekonomi atau yang lain, maka bank syariah harus membentengi mereka untuk tidak berbuat sesuatau yang menyeleweng dari Islam.

3. Produk Jasa pada Bank Syariah

Secara garis besar produk yang di tawarkan oleh bank syariah dapat dikelompokan menjadi dua bagian , yaitu produk penghimpun dana (*funding),* dan produk penyaluran dana (*financing).* Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpun dana masyarakat adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah.* Bank syariah

[20] Departemen Agama Islam, Al- Qur'an dan terjemahannya 30 juz, (Solo: PT Qomari Prima Publisher, 20017), 215.

tidak hanya menjalankan fungsi sebagai lembaga keuangan penghimpun dana, namun sebagai lembaga tempat masyarakat dapat memperoleh pembiayaan untuk keperluan peningkatan usaha ataupun untuk pemenuhan kebutuhan yang sifatnya konsumtif . Bank syariah dalam hal ini, berperan sebagai lembaga pembiayaan atau penghimpun dana kepada masyarakat.[21]

Penyaluran dana dan penghimpunan dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan dan penghimpun dana syariah terbagi kedalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan penggunaannya, yaitu:

a. Transaksi penghimpun dana pada bank syariah
b. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang berdasarkan prinsip jual beli.
c. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa berdasarkan prinsip sewa.
d. Transaksi pembiayaan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil.

Kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan banyak ditentukan di depan dan menjadi bagian harta atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli seperti murabahah, salam, dan istishna serta produk yang menggunakan prinsip sewa atau ijarah.

[21]Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori Dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), 221

Kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk ke dalam kelompok ini adalah musyarakah dan mudharabah.

a. Prinsip wadi'ah

Ada dua jenis pendanaan dengan prinsip wadi'ah, yaitu giro wadi'ah dan tabungan wadi'ah

1) Giro *Wadi'ah*

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

2) Tabungan *Wadi'ah*

Tabungan *Wadi'ah* adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (*saving account)* untuk keamanan dan kemudahan pemakainya, seperti giro wadi'ah, tetapi fleksibel giro wadi'ah, karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek.[22]

[22] Imam mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer,* (Yogyakarta: Kaukaba Dipantara, 2015), 160.

b. Prinsip Jual Beli

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang. Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barang. Ada tiga jenis jual beli yang dijadikan dasar dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah, yaitu bai' al-murabahah, bai' as-salam, bai' al-istishna.

1) Bai' al-Murabahah

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati antara pihak bank dan nasabah. Dalam murabahah, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, keudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu.[23]

2) Bai'as-salam

Bai'as-salam adalah pembelian barang yang diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka. Prinsip yang harus dianut adalah harus diketahui terlebih dulu jenis, kualitas dan jumlah barang dan hukum awal pembayaran harus dalam bentuk uang.[24]

[23]Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Dekripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2013), 70-71

[24]Dr.Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainya*,(Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 172.

3) Bai'Al-Istishna

Bai'Al-Istishna adalah kontrak penjualan antara pembeli dengan produsen (pembuat barang). Kedua belah pihak harus saling menyetujui atau sepakat lebih dulu tentang harga dan sistem pembayaran. Kesepakatan harga dapat dilakukan tawar-menawar dan sistem pembayaran dapat dilakukan dimuka atau secara angsuran per bulan atau dibelakang.[25]

c. Prinsip Bagi Hasil

Produk pembiayaan bank syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil terdiri dari al-musyarakah dan al-mudharabah.

1) Al-Musyarakah

Musyarakah adalah kerjasama antara kedua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dan dengan keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

Musyarakah ada dua jenis, yaitu musyarakah pemilikan dan musyarakah akad (kontrak). Musyarakah pemilikan tercipta karena warisan wasiat atau kondisi lainnya yang berakibat pemilikan aset oleh dua orang atas lebih. Sedangkan musyarakah akad tercipta dengan kesepakatan di mana dua orang atau lebih

[25] Dr.Kasmir, *Bank & Lembaga* .,172-173

setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal musyarakah dan berbagi keuntungan dan kerugian.[26]

2) *Al-Mudharabah*

Secara teknis mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh modal sedangkan phak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha mudhrabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola.

Seandainya kerugian diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

[26]Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga* ...., 76

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk studi kasus lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah suatu pemerikasaan atau pengujian yang teliti dan krisis dalam mencari fakta, atau prinsip – prinsi penyelidikan yang tekun guna memastikan suatu hal.[1] Dengan demikian penelitian lapangan ini bertujuan menggambarkan secara tepat sifat – sifat suatu individu, keadaan, gejala atau kelompok tertentu atau untuk mengetahui frekuensi penyebaran suatu gejala – gejala lain dalam masyarakat. Adapun sasaran dan lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat penelitiannya adalah para pedagang pasar induk Teluk Betung Bandar Lampung

2. Sifat Penelitian

Metode penelitian dalam penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskriptifkan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang. Penelitian deskiptif memusatkan perhatian pada masalah aktual sebagaimana adanya pada saat penelitian berlangsung. Melalui penelitian deskriptif, peneliti beruaha mendeskripsikan peristiwa dan

[1] Husein Umar, *Metode Penelitian dan Tesis Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), 3

kejadian yang menjadi pusat perhatian tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap peristia tersebut.[2]

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat atau memiliki karakteristik bahwa datanya dinyatakan dalam keadaan kewajaran atau sebagaimana adanya (*Natural Setting*) dengan tidak dirubah dalam bentuk simbol atau bilangan, sedangkan perkataan penelitian pada dasarnya berarti rangkaian kegiatan atau proses pengungkapan rahasia sesuatu yang belum diketahui dengan mempergunakan cara bekerja atau metode yang sistematik, terarah dan dapat dipertangung jawabkan.[3]

Berdasarkan penjelasan di atas, maka sifat penelitian dalam penulisan skipsi ini adalah deskriptif kualitatif yaitu mendeskripsikan atau meenggambarkan secara sistematis fakta dan fenomena mengenai Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Non Muslim Menggunakan Jasa Bank Mandiri Syariah (Studi Pada Bank Mandiri Syariah Teluk Betung Bandar Lampung).

B. Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitiaan adalah subyek dari mana dan diperoleh.[4] Jadi, dalam penelitian ini, peneliti menggunakan satu sumber data primer dan sumber

---

[2] Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, dan Karya Ilmiah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), 34.

[3] Moh. Kasiram, *Metodologi Peneitian Kualitatif-Kuantitatif* (Malang: UIN Malika Press, 2010), 176.

[4] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 118.

data sekunder. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan sumber data yang mendukung penelitian.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (peneliti).[5] Dalam penelitian ini terdapat 3 sumber data primer yang diperoleh dari wawancara langsung dengan, Consumer Financing, Costumer Servis, dan nasabah non muslim yang direkomendasikan oleh Consumer Financing yang bisa ditemui dan bersedia diwawancara.

Teknik yang akan digunakan oleh peneliti adalah teknik sampling. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *snowball sampling.* Teknik snowbal sampling adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian sampel ini diminta memilih responden lain unuk dijadikan sampel lagi begitu juga seterusnya sehingga jumlah sampel terus menjadi banyak.[6] Hal ini dilakukan karena dari jumlah sumber data yang sedikit tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka mencari orang lain lagi yang dapat digunakan sebagai sumber data. Dengan demikian jumlah sampel sumber data akan semakin besar, seperti bola salju yang menggelinding, lama-lama akan semakin besar.[7]

---

[5] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D,* Edisi Ke-3 (Bandung: Alfabrta, 2017), 219.

[6] Moh Nazir, Metode Penelitian (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 91.

[7] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D,* Edisi ke-3 (Bandung: Alfabrta, 2017), 145.

Penentuan sampel dalam penelitian kualitatif dilakukan saat peneliti memasuki lapangan dan selama penelitian berlangsung. Caranya yaitu, peneliti memilih orang tertentu yang dipertimbangkan akan memberikan data atau informasi yang diperoleh dari sampel sebelumnya. Peneliti dapat menetapkan sampel lainnya yang dipertimbangkan akan memberikan data lebih lengkap. Unit sampel yang dipilih makin lama makin terarah pada fokus penelitian. Dalam proses penentuan sampel, berapa besar sempel tidak dapat ditentukan sebelumnya. Penentuaan unit sampel (responden) dianggap telah memadai apabila telah sampai kepada taraf "*redudency*" (datanya telah jenuh, ditambah sampel lagi tidak memberikan informasi yang baru), artinya bahwa dengan menggunaan responden selanjutnya boleh dikatakan tidak lagi diperoleh tambahan informsi baru yang berarti.[8]

Dalam penelitian ini, mula-mula peneliti memilih satu orang nasabah bank tersebut sebagaai sampel untuk dijadikan sumber data. Apabila dengan satu orang yang menggunakan jasa bank tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka peneliti akan mencari nasabah lagi yang dapat dijadikan sebagai sumber data dengan cara seorang nasabah tersebut diminta memilih nasabah lainnya unuk dijadikan sampel lagi, begitu seterunya hingga data yang digunakan telah sampai kepada taraf jenuh dan jumlah nasabah yang di wawancarai adalah 3 orang nasabah.

[8] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan RAD* (Bandung: Alfabrta, 2017), 221.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data (peneliti).[9] Data sekunder diperoleh atau berasal dari bahan keperpustakaan.[10] Sumber data sekunder dalam bentuk prilaku konsumen bagaimana minat / faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang dalam memilih sesuatu atau keinginan untuk memilih sesuatu. Teori tentang minat ini dibutuhkan dalam menyelesaikan penelitian yang hendak diteliti yakni fator-faktor yang mempengaruhi minat non muslim mengunakan jasa bank mandiri syariah.

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian lapangan peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpuan data, antara lain:

1. Wawancara (*interview)*

Wawancara merupakan teknik pengambilan data di mana peneliti langsung berdialok dengan responden untuk menggali infomasi dari responden.[11] Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstrutur, dan dapat dilakukan melalui tatap muka (*face to face*) maupun dengan menggunakan telepon.

Jenis wawancara yang dilakukan pada penelitian ini yaitu menggunakan wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau

[9] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif.,* 219.

[10] Joko Subagyo, Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), 88.

[11] Suliyanto, Metode Riset Bisnis (Yogyakarta: Andi, 2009), 137.

pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh.[12] Artinya dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif dan jawabannya pun telah disiapkan. Dan setiap responden diberi pertanyaan yang sama dan pengumpul data mencatatnya.

Perolehan data yang akurat dalam penelitian ini peneliti mengadakan wawancara secara tersetruktur dengan nasabah bank Mandiri Syariah Teluk Betung Bandar Lampung guna memperoleh data mengenai Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi minat non muslim menggunakan jasa bank Mandiri Syariah (Studi Kasus Pada bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung).

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu yang lalu.[13] Dalam penelitian ini teknik dokumentasi bertujuan untuk mencari, mengumpulkan, dan melengkapi data serta informasi yang berhubungan dengan masalah penelitian. Hasil dokumentasi berupa data foto dan informasi yang ada di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung. Data yang didapatkan tersebut untuk memperkuat apa yang di dapat dilapangan pada saat wawancara.

---

[12] Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D*, Edisi ke-3 (Bandung: Alfabrta, 2017), 223.

[13] W. Gulo, *Metode Penelitian*.91.

D. Teknis Analisis Data

Teknik analisis data menggunkaan data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme/enterpretif, digunkan untuk meneliti pada obyek yang alamiah.[14] Penempatan ini membuat proses penelitian kualitatif sepenuhnya mengandalkan pada dinamika dan variasi data. Penelitian harus menyediakan banyak kesempatan untuk melakukan revisi dalam setiap tahap yang dilalui. Proses ini menjadikan penelitian kualitatif memiliki pola yang *Cyclical* (berulang). Dengan mengandalkan pada pola induktif, maka dapat digambarkan bahwa penelitian kualitatif memfokuskan pada data yang terkumpul dan mengandalkan pada data yang diolah dan dianalisis, untuk kemudian berfokus pada terbentuknya sebuah kesimpulan atau teori.

Data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi dari nasabah Bank Mandiri Syariah kc Teluk Betung Bandar Lampung akan diolah menggunaakan teknik deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunaan metode kualitatif karena penelitian ini bertujuan untuk menjabarkan keterangan dengan mengacu pada berbagai teori dengan pokok masalah. Untuk menganalisis data yang diperoleh dari hasil penelitian, analisis yang digunakan oleh peneliti yaitu dengan cara berfikir induktif (menarik kesimpulan berdasarkan fakta-fakta yang telah didapatkan atau mendapatkan hasil observasi data), sehingga peneliti

[14] Ibid, 347.

mengetahui Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi minat non muslim menggunakan jasa bank Mandiri Syariah (Studi Kasus Pada bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung

Nilai- nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal berdirinya. Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multidimensi ternasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank- bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank – bank di Indonesia. Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan merger dengan beberapa bank lain serta

mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsildasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system). Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat

Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999. BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai- nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai– nilai rohani ininlah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

Visi dari Bank Syariah Mandiri adalah " Bank Syariah Terdepan dan Modern" Untuk nasabah : BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menentramkan dan memakmurkan. Untuk pegawai : BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional. Untuk Investor : Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpecaya yang terus memberikan value berkesinambungan. Sedangkan misi dari Bank Syariah Mandiri yaitu :

a) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan diatas rata-rata industri yang berkesinambungan.

b) Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.

c) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.

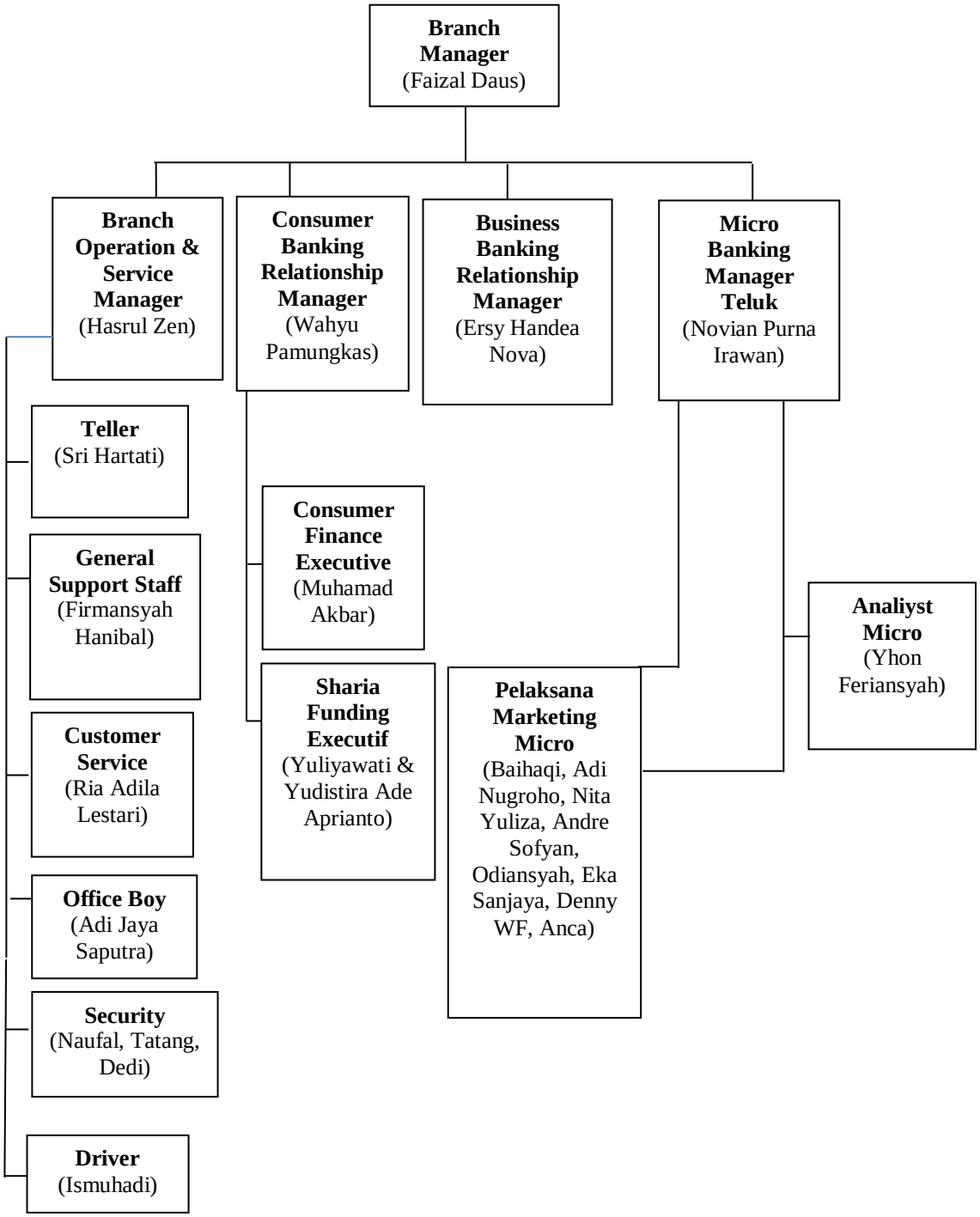
d) Mengembangkan bisnis atas dasar nilai- nilai syariah Universal.

e) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.

f) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung[1]



[1]https://www.syariahmandiri.co.id. di akses pada 15 juni 2020.

Berdasarkan struktur organisasi diatas terdapat tugas pokok dan fungsi yang berkaitan dengan peneliti sebagai berikut :

a. *Sharia Funding Executif* wajib menjelaskan ketentuan tabungan pada saat nasabah akan membuka tabungan, bertanggung jawab dalam melakukan pemeriksaan atas kelengkapan dokumen nasabah dengan melakukan verifikasi sebelum diberikan ke *Customer Service* , wajib melaporkan perolehan target diahir periode dan menjadi penanggung jawab atas berkas-berkas yang sudah diverifikasi. Sharia Funding Executif adalah sebagai marketing dana simpan untuk peningkatan *Number of Account* (NOA) dan dana tabungan.[2]

b. *Customer Service* mempertahankan nasabah lama agar tetap setia menjadi nasabah Bank melalui pembinaan hubungan yang lebih akrab dengan nasabah dan berusaha untuk mendapat nasabah baru melalui berbagai pendekatan (menyakinkan untuk menjadi nasabah kita dan mampu meyakinkan nasabah dengan kualitas produk). Tidak itu saja *Customer Service* sebagai *reception* (sebagai penerima tamu atau nasabah yang datang ke Bank), sebagai *deskman* (sebagai orang yang melayani berbagai macam aplikasi yang diajukan nasabah atau calon nasabah), sebagai *salesman* (sebagai orang yang menjual produk perbankan sekaligus sebagai pendekatan, mencari nasabah baru, mengatasi dan menjawab segala permasalah nasabah), sebagai *customer relation officer* (sebagai orang yang membina hubungan

[2] Arif Yulianto Pratama, "Peran Syariah Funding Executive (SEF) pada Bank Syariah Mandiri, Tbk.Kantor Cabang Pembantu Palur dalam Memasarkan Produk Simpanan", Surakarta.

baik kepada seluruh nasabah) dan sebagai *komunikator* (sebagai orang yang menghubungi nasabah dan memberikan informasi tentang segala sesuatu yang ada hubungan antar Bank dan nasabah). [3]

c. *Teller* petugas Bank yang bertanggung jawab untuk menerima setoran, penarikan tunai dan nontunai, mencairkan cek dan mampu menjaga kerahasiaan nasabah serta dapat memberikan jasa pelayanan pada nasabahnya. Menyakini kebenaran dan keaslian uang tunai, melaksanakan pembukuan dan validasi dengan benar. Melaksanakan penukaran uang lusuh ke cabang koordinator/polingcash/ Bank Indonesia. Menjamin keamanan boks *teller* dan kewenangan memegang kunci boks.

4. Produk-produk Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung.

a. Produk - produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung :

1) Pembiayaan Griya BSM

Adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayaipembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer dengansistem murabahah. Persyaratan:

[3] Neni Wiyajanti, "Peran *Cuctomer Service* Dalam Meningkatkan Pelayanan kepada Nasabah di Bank Lampung Cabang Bandar Jaya. TP 2017/2018" Metro: Institut Agama Islam Negeri Metro, 2018, 14-19.

a. WNI cakap hukum.
b. Melangkapi Dokumen, seperti: fotokopi KTP pemohon, fotokopi kartu keluarga, fotokopi nikah, slip gaji dan surat keterangan kerja, fotokopi rekening koran 3 bulan terakhir, fotokopi NPWP untuk pembiayaan diatas Rp 50 juta, fotokopi rekening listrik, fotokopi SHM, fotokopi IMB dan Denah bangunan, serta surat pernyataan nasabah mengenai fasilitas pembiayaan yang telah diterima maupun yang sedang dalam proses pengajuan permohonan di BSM.
c. Usia minimal 55 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan.
d. Besar angsuran tidak melebihi 40% dari penghasilan bulanan bersih.
e. Fasilitas pembiayaan untuk unit yang belum selesai dibangun/ inden dapat diberikan untuk fasilitas pembiayaan yang pertama.
f. Pencairan pembiayaan dapat di berikan apabila progress pembangunan telah mencapai 50%, dengan total pencairan maksimal 50%.
g. Untuk pencairan unit yang belum selesai dibangun/ inden, harus melalui perjanjian kerjasama antara developer dan BSM kantor pusat.

2) Pembiayaan Pra Pensiun

Pembiayaan Pra pensiun merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumer (termasuk pembiayaan multiguna) kepada para calon pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiunan langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiunan bulanan). Calon pensiun sudah dapat menggunakan produk ini 5 tahun sebelum pensiun. Persyaratannya:

1. Cakap hukum
2. Pensiunan Pegawai Negeri Sipil (PNS) Pusat/ Daerah, TNI, POLRI, Pensiunan Pegawai,BUMN/Swasta/ Asing yang memperoleh penghasilan pensiun (pensiun bulanan).
3. Pada saat jatuh tempo pembiayaan, usia nasabah maksimal 75 tahun.
4. Bersedia memindahkan pembiayaan pensiun bulanannya melalui BSM.

3) BSM Cicil Emas

BSM cicil emas adalah fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk membantu nasabah untuk membiayaipembelian/ kepemilikan emas berupa lantakan(batangan). Persyaratannya :

1. WNI cakap umur
2. Pegawai dengan usia minimal 21 tahun sampai dengan usia maksimal 55 tahun.
3. Pensiunan berusia maksimal 70 tahun pada saat pembiayaan jatuh tempo.
4. Profesional dan wiraswasta berusia maksimal 60 tahun.
5. Menyerahkan Kartu identitas (KTP).

4) Gadai Emas BSM

Gadai emas BSM merupakan produk pembiayaan atasdasar jaminan berupa emas sebagai salah satualternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Persyaratan:

1. Kartu identitas nasabah.
2. Pembiayaan mulai dari Rp 500.000,-.
3. Jaminan berupa emas perhiasaan atau lantakan (batangan).
4. Jangka waktu 4 bulan dapat diperpanjang atau digadai ulang (setelah dilakukan penaksiran dan melunasi biaya gadai).

b) Produk – Produk Pendanaan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung.

1. Tabungan BSM

Tabungan BSM adalah tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas konter BSM atau melalui ATM. Persyaratan : Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor/NPWP) nasabah.

2. BSM Tabungan Berencana

BSM tabungan berencana adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan. Persyaratan :

a. Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor/NPWP) nasabah.
b. Memiliki tabungan BSM sebagai rekening asal (Source account).

3. BSM Tabungan Simpatik

BSM tabungan simpatik adalah tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat- syarat yang disepakati. Persyaratan : kartu identitas (KTP/SIM/Paspor/NPWP) nasabah.

4. Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan mansyarakat. Persyaratan : kartu identitas (KTP/SIM/Paspor/NPWP) nasabah.

B. Jumlah Nasabah Non Muslim Yang Menggunakan Jasa Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung

Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung adalah bank yang pengolahannya menggunakan prinsip-prinsip syariah Islam. Mespikun pengolahannya menggunakan prinsip-prinsip syariah Islam, ternyata hal

ini tidak menjadikan pengahalang untuk nasabah non muslim untuk berpatisipasi menjadi nasabah di bank ini.

Pengambilan sampel peneliti nasabah non muslim diawali dengan bersama *customer service* (Ria Adila Lestari) selaku pihak yang melakukan pendataan terhadap nasabah dan berinterkasi secara langsung dengan nasabah. Penelitian menanyakan terkait dengan jumlah nasabah non muslim di Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung. C*ustomer service* menjelaskan bahwa di Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung terdapat nasabah non muslim.

> " Di Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung ini terdapat nasabah non muslim. Pada tahun 2019 terdapat 1.964 nasabah 25diantaranya nsabah non muslim, dan pada tahun 2020 terdapat 2.432 nasabah 30 diantaranya nasabah non muslim" [4]

Jumlah nasabah non muslim Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung setiap tahunnya mengalami peningkatan. Saat penelitian ini dilakukan peneliti mewawancarai 3 nasabah non muslim.

C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Non Muslim Menggunakan Jasa di PT.Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung

Bank mandiri syariah kcp Teluk Betung Bandar lampung yang terletak di Jalan Laksamana Malahayati No.1 E/f Teluk Betung Selatan Bandar Lampung. Letaknya yang cukup strategis berada di pinggir jalan,

---

[4] Wawancara denganYuliawati(C*ustomer service),* tanggal 05 Oktober 2020 di Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung.

mudah untuk dijangkau dan ditemukan. Selanjutnya terkait dengan penelitian faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim adalah sebagai berikut;

> "BSM kcp Teluk Betung memiliki nasabah muslim maupun non muslim, dan yang membuat mereka berminat menjadi nasabah dan menggunakan jasa di bank ini adalah karena dari BSM Kcp Teluk Betung sering melakukan promosi kesemua kalangan baik itu pasar-pasar dan menawarkan produk-produk BSM Kcp Teluk Betung kepada para pedagang, pengusaha, atau kalangan wiraswasta. Selain itu BSM Kcp Teluk Betung memberikan servis yang cukup baik kepada nasabah khususnya dengan menawarkan keunggulan seperti menabung dengan cara Pickup servis yang dimana artinya sendiri adalah nasabah tidak perlu ke bank untuk menabung melainkan karyawan yang menggambil uang yang akan mereka tabungkan di bank tersebut dan mobile banking Bank Mandiri Syariah itu sendiri sudah sangat mumpuni sehingga memudahkan nasabah bertransaksi melalui handphone yang dimiliki oleh nasabah"[5]

Setelah wawancara bersama *custumer servis* bank selesai dilakukan, selanjutnya peneliti melakukan wawancara dan membagikan angket penelitian terhadap responden non muslim yang ditemui. Sampel responden non muslim ini penulis saat temui saat mereka sedang

---

[5] Wawancara dengan Yudistira (*syariah funding exsecutif)*, tanggal 05 Oktober 2020 di Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung.

melakukan aktifitas mereka sehari-hari dan peneliti berhasil menemui nasabah non muslim yang dijadikan responden penelitian secara *random* sebanyak 3 orang.

Di dalam angket responden diberikan pertanyaan mengenai penilaian ataupun tanggapan mereka terhadap item-item pertanyaan. Jawaban responden terhadap item-item pertanyaan di dalam angket bersifat terbuka. Berbagai item pertanyaan angket diambil dari telaah berbagai faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim menjadi nasabah di bank syariah pada penelitian terdahulu. Setelah itu penulis melakukan reduksi data hasil penelitian terdahulu dengan mengelompokan berbagai faktor yang mempengaruhi non muslim menjadi nasabah bank syariah tersebut ke dalam lima katagori faktor yaitu faktor promosi, fasilitas, reputasi pelayanan, ekonomis,dan agamis.

Dari hasil wawancara peneliti dengan para responden penelitian di dapatkan hasil bahwa faktor promosi,fasilitas, reputasi pelayanan, ekonomis, dan agamis mempengaruhi non muslim untuk menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah Teluk Betung Bandar Lampung. Penjelasan lebih lengkap terkait kelima faktor yang mempengaruhi non muslim tersebut akan dijelaskan di bawah ini. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan dan masyarakat umum Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung yang menjadi narasumber dalam penelitian ini, secara umum setiap narasumber memiliki tanggapan yang berbeda-beda

mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat non muslim untuk bergabung dengan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung.

Hal ini dilakukan, agar peneliti dapat mengungkapkan dan mengetahui faktor-faktor yang membuat minat nasabah non muslim bergabung dengan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung. Faktor-faktor dianataranya yakni :

a. **Faktor Promosi**

Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung salah satu Bank yang cukup aktif melakukan promosi mulai dari berbagai media informasi baik secara audio, visual maupun audio visual (radio, koran, brosur, baliho ataupun spanduk). Selain itu juga *marketing* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung aktif melakukan promosi dalam bentuk silaturahmi kepada pihak-pihak yang mempunyai usaha seperti usaha warung makan, pemilik usaha burung, lapak-lapak pasar, dan lapas masih banyak lagi. Melalui silaturahmi *marketing* Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung dengan pemilik usaha-usaha tersebu akan terjalin persaudaraan yang lebih akrab, sehingga nantinya para pemilik usaha tersebut tiap harinya mendapat pemasukan dan harapannya mau menyimpan uang mereka di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung. Cara promosi lainnya dari Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung adalah dengan mendirikan

stand-stand promo di Universitas-universitas, mall-mall atau pusat-pusat perbelanjaan lainnya. Dengan cara promosi yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung peneliti mewawancarai tiga nasabah non muslim.

> ” Menurut bapak Ahok mengapa menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung bagi saya di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung saya merasa bank syariah mandiri sudah cukup baik dalam melakukan promosi khususnya kepada kami sebagai pedagang di pasar induk teluk betung bandar lampung mereka dalam mempromosikan produk yang mereka punya cukup jelas selain itu juga mereka mempromosikan produk yang mereka punya dengan menggunakan brosur yang mereka berikan”[6]

Dari hasil wawancara kepada nasabah faktor promosi ternyata mempengaruhi non muslim menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung Bandar Lampung.

b. **Faktor Pelayanan**

Menurut pengamat peneliti, reputasi pelayanan dari Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung sudah cukup bagus dan dimata nasabah juga baik atau bagus sesaui dengan SOP. Selain itu juga pelayanan Bank Mandiri Syariah khusus nya nasabah tabungan karena apabila nasabah ingin menabung tidak perlu mendatangi bank

[6] Wawancara dengan bapak Ahok (nasabah Bank Mandiri Syariah), tanggal 05 oktober 2020 di Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung Bandar Lampung.

tersebut akan tetapi karyawan bank tersebut yang mendatangi nasabahnya yang biasa disebut pickup servis. Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung memberikan berbagai fasilitas untuk memuaskan nasabahnya. Salah satu fasilitas yang diberikan bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung adalah produk yang beraneka ragam serta menarik dan juga fasilitas seperti Atm sudah banyak tersedia dimana-mana sehingga memudahkan nasabah untuk menggunakan fasilitas atm tersebut dan biaya administrasi di bank mandiri syariah pun murah. Nama baik Bank Mandiri Syariah juga bagus dimata nasabah. Salah satu nasabah non muslim yang peneliti temui yaitu ibu mona menyampaikan bahwa:

> " dari pelayanan yang saya rasakan selama menjadi nasabah di bank mandiri syariah tersebut saya merasakan pelayanan yang cukup baik baik kenyamanan pelayanan dan keamanan yang saya rasakan Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung"[7]

Selain ibu mona peneliti juga menemui ibu yuna untuk menanyakan kenapa memilih menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah ibu yuna menyampaikan bahwa:

> " pelayanan di bank Mandiri Syariah sendiri dalam melayani nasabahnya tanpa ada membedakan antara nasabah

[7] Wawancara dengan ibu Mona dan ibu Yuna(nasabah Bank Mandiri Syariah), tanggal 05 oktober 2020 di Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung Bandar Lampung.

muslim dan non muslim dan kami tidak perlu datang ke bank karena sudah di permudah dengan pegawai bank itu sendiri yang mengambil uang yang akan kami tabungkan”

Selain satpam, *custumer services* dan *teller* dalam melayani nasabah sopan, sungguh-sungguh dan ramah tamah. Saat nasabah memasuki kantor Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung, kita akan disambut oleh salam dan sapaan ramah satpam Bank yang akan membukakan pintu serta menanyakan keperluan kita datang ke bank untuk kemudian dibantu diarahkan dan diberikan nomor antrian nasabah. Saat nasabah datang ke kantor bank maka satpam yang menyambut kedatangan para nasabah akan selalu mengucapkan salam ketika nasabah datang dan saat nasabah akan meninggalkan kantor bank.

Selain satpam dalam ada *custumer services* melayani nasabah juga sopan dan ramah. Apabila *custumer services* yang berjaga tersebut perempuan, maka beliau akan mengenakan kerudung dan apabila *custumer services* tersebut laki-laki maka mengenakan baju lengan panjang dan celana panjang menjadi baju dinas yang wajib dikenakan. Para *custumer services* akan melayani nasabah dengan ramah dan sopan. Sebelum melayani nasabah, *custumer services* akan menyambutnya dengan salam dan menanyakan nasabah terlebih dahulu. Setelah mengetahui nama nasabah, dalam melayani nasabah *custumer services* akan selalu menyebut nama nasabah dalam

pelayanannya. Setelah keperluan nasabah selesai, para *custumer services* akan bertanya kepada nasabah apakah ada hal lain yang perlu dibantu, jika nasabah sudah tidak memerlukan bantuan *custumer services* lagi maka pelayanan *custumer services* terhadap nasabah telah selesai dan *custumer services* akan menutup pelayanan mereka dengan salam dan senyum yang ramah.

Seperti halnya *custumer services* dalam melayani, para *teller* yang berjaga menggunakan pakaian yang sopan. Apabila *teller* yang berjaga tersebut perempuan, maka beliau akan mengenakan kerudung dan apabila *teller* tersebut laki-laki maka mengenakan baju lengan panjang dan celana panjang menjadi baju dinas yang wajib dikenakan. Para *teller* akan melayani nasabah dengan ramah dan sopan. Sebelum melayani nasabah, *teller* akan menyambutnya dengan salam dan menanyakan nasabah terlebih dahulu. Setelah mengetahui nama nasabah, dalam melayani nasabah *teller* akan selalu menyebut nama nasabah dalam pelayanannya. Setelah keperluan nasabah selesai, para *custumer services* akan bertanya kepada nasabah apakah ada hal lain yang perlu dibantu, jika nasabah sudah tidak memerlukan bantuan *teller* lagi maka pelayanan *teller* terhadap nasabah telah selesai dan *teller* akan menutup pelayanan mereka dengan salam dan senyum yang ramah.

Dari keterangan di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor reputasi pelayanan ternyata mempengaruhi non muslim untuk menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung.

c. **Faktor Agamis**

Produk-produk di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung dikelola dengan prinsip syariah Islam, oleh karena itu berbagai produk yang ada dipastikan halal dan terhindar dari riba. Untuk mengawasi jalannya operasional bank agar terhindar dari riba dan segala transaksinya halal sesuai syariah Islam maka dewan syariah berperan besar disini. Beberapa nasabah non muslim ternyata sudah mengetahui bahwa di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung menghindari riba, namun begitu masih ada juga nasabah non muslim yang belum mengetahui apa itu riba, bagi mereka sangat menguntungkan. Faktor agamis ternyata memepengaruhi non muslim untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung.

Pak ahok menyampaikan alasannya terkait menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah bahwa:

> ”saya sedikit banyak nya mengetahui tentang riba karna dari keluarga saya ada yang orang muslim beliau juga sedikit memberi tau saya tentang riba”

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor Agama ternyata mempengaruhi non muslim untuk menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Teluk Betung Bandar Lampung**.**

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh kesimpulan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah non muslim menggunakan jasa bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung terdiri dari 5 faktor yaitu faktor promosi, faktor fasilitas, faktor reputasi pelayanan, faktor ekonomis, dan faktor agamis. Dari kelima faktor, faktor reputasi pelayanan yang menjadi alasan dominan mengapa non muslim bersedia menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Teluk Betung Bandar Lampung. Dari ketiga nasabah yang peneliti wawancarai dua dari tiga nasabah beralasan bahwa pelayanan Bank Mandiri Syariah sudah cukup baik. Bukan itu saja pelayanan yang diberikan seperti pickup servis yang diberikan Bank sangat memudahkan nasabah dalam menabung dikarenakan nasabah tidak perlu dateng ke bank melaikan pihak yang yang mengambil uang yang nasabah ingin di tabungkan.

B. Saran

Setelah peneliti mengkaji tentang faktor apa saja yang mempengaruhi non muslim menggunakan jasa bank mandiri syariah, maka peneliti memberikan saran agar Bank Mandiri Syariah Kcp Teluk Betung Bandar Lampung lebih meningkatkan promosi tentang prodak-prodak pembiayaan maupun jasa yang ada di Bank Mandiri Syariah kepada

nasabah khususnya nasabah non muslim agar dapat menarik minat nasabah non muslim lainnya untuk menggunakan jasa bank Islam.

DAFTAR PUSTAKA

Ali, Zainudin *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2010

Anoraga, Pandji *Manajemen Bisnis*.Jakarta: Rineka Cipta, 2009

Arikunto, Suharsimi *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* .Jakarta: Rineka Cipta, 2006

Hadi , Mudrajad Akbar Mutawalli " Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menggunakan Jasa Bank Syariah Di Makasar. TP 2019/2020" Makasar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makasar,2019

Imam mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer.* Yogyakarta: Kaukaba Dipantara, 2015

Ismail, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadanamedia Group, 2014

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014

---------, *Dasar – dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2008

Kuncoro, Mudrajad *Manajemen Bank Syariah, Edisi Kedua*. Yogyakarta: UUP STIM YKPM, 2018

Machmud, Amir dan Rukmana, *Bank Syariah Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia* .Jakarta: Penerbit Erlangga, 2010

Mamang, Etta Sangadji & Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktik*. Yogyakarta:CV Andi Offset, 2013

Maria, Siti Wardayani, "Implikasi Shariah Governance Terhadap Reputasi Dan Kepercayaan Bank Syariah", *Walisongo*, Volume 19, No 1, 2011.

Marstianti, Rizky Wijaya, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Masyarakat Non Muslim Di Bank Syariah (Studi Kasus pada BNI Syariah KC Tanjung Karang Bandar Lampung). TP 2017/2018" Bandar Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017

Maulida, Ana “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Mahasiswa Non-Muslim Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta). TP 2017/2018” Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 2017

Moh. Kasiram, *Metodologi Peneitian Kualitatif-Kuantitatif* . Malang: UIN Malika Press, 2010

Moh Nazir, Metode Penelitian. Bogor: Ghalia Indonesia, 2011

Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah.* Yogyakarta:UPP AMP YKPN,2005

Noor, Juliansyah *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011

Rahman, Abdul Shaleh, Muhbib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* Jakarta: Prenada Media, 2003

Remy, Sutan Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-aspek Hukumnya.* Jakarta:Kencana Prenadamedia Gruop,2014

Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010

S.P Malahayu Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2004

Sudarsono, Heri *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Dekripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia, 2013

Subagyo, Joko Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta, 2011

Syafi’i , Muhammad Antoni, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta, PT. Dana Bhakti Prima, 1992

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan RAD*. Bandung: Alfabrta, 2017

---------, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D*, Edisi ke-3.Bandung: Alfabrta, 2017

Suliyanto, Metode Riset Bisnis. Yogyakarta: Andi, 2009

Umam, Khairul *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2013

Umar, Husein *Metode Penelitian dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers, 2009.

Usman, Rachmadi *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012

Yulianti, Rahmah "Pengaruh Minat Masyarakat Aceh terhadap Keputusan Memilih Produk Perbankan Syariah di Kota Banda Aceh", *Jurnal Dinamika Akuntansi Dan Bisnis*, Vol. 2, No. 1, 2015

LAMPIRAN-LAMPIRAN

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Nomor : 2800/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019 16 Oktober 2019
Lampiran : -
Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:
1. Husnul Fatarib, Ph.D.
2. Dliyaul Haq, M.E.I.

di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

Nama	:	Habi Aldi Kusuma
NPM	:	1602100128
Fakultas	:	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	:	S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul	:	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Etnis Tionghoa Non Muslim Menggunakan Jasa Bank Mandiri Syariah (Studi Kasus Pada Bank Mandiri KCP Teluk Betung)

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

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan

MUHAMMAD SALEH

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

SURAT TUGAS

Nomor: 2563/In.28/D.1/TL.01/09/2020

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

Nama	:	**HABI ALDI KUSUMA**
NPM	:	1602100128
Semester	:	9 (Sembilan)
Jurusan	:	S1 Perbankan Syari`ah

Untuk :

1. Mengadakan observasi/survey di Bank Mandiri Syari`ah KCP Teluk Betung Bandar Lam, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka meyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NON MUSLIM MENGGUNAKAN JASA BANK MANDIRI SYARIAH (STUDI KASUS BANK MANDIRI SYARIAH KCP TELUK BETUNG BANDAR 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 : 14 September 2020

Mengetahui,
Pejabat Setempat

Wakil Dekan I,

Drs.H. M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 001

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

Nomor : 2564/In.28/D.1/TL.00/09/2020
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Pimpinan Bank Mandiri Syari`ah
KCP Teluk Betung Bandar Lam
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 2563/In.28/D.1/TL.01/09/2020, tanggal 14 September 2020 atas nama saudara:

Nama	: **HABI ALDI KUSUMA**
NPM	: 1602100128
Semester	: 9 (Sembilan)
Jurusan	: S1 Perbankan Syari`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Bank Mandiri Syari`ah KCP Teluk Betung Bandar Lam, dalam rangka meyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NON MUSLIM MENGGUNAKAN JASA BANK MANDIRI SYARIAH (STUDI KASUS BANK MANDIRI SYARIAH KCP TELUK BETUNG BANDAR LAMPUNG)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 14 September 2020
Wakil Dekan I,

Drs.H. M. Saleh MA.
NIP 19650111 199303 1 001

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
IAIN METRO
Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-948/In.28/S/U.1/OT.01/11/2020

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

Nama	: HABI ALDI KUSUMA
NPM	: 1602100128
Fakultas / Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam/ S1. Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2019 / 2020 dengan nomor anggota 1602100128.

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

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 01 Desember 2020
Kepala Perpustakaan

Drs. Mokhtarudi Sudin, M.Pd
NIP. 195808311981031001

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email:iainmetro@metrouniv.ac.idWebsite: www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Habi Aldi Kusuma
Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/ S1 PBS
NPM : 1602100128
Semester/TA : VIII/ 2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1	Senin /2 nov 2020	- di perhatikan tujuan pada latar belakang masalah - footnote lebih di perhatikan lagi penulisannya - daftar pustaka di perbaiki - penulisan kata dan kalimat di perbaiki	

Dosen Pembimbing II,

Dliyaul Haq,M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Habi Aldi Kusuma
NPM. 1602100128

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email:iainmetro@metrouniv.ac.idWebsite: www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Habi Aldi Kusuma
Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/ S1 PBS
NPM : 1602100128
Semester/TA : VIII/ 2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
2	Senin / 9 nov 2020	- daftar pustaka di perbaiki - abstrak di perbaiki dan di teliti lagi - Footnote di perbaiki - penulisan arab sesuai dg kementerian agama - wawancara penelitian di perjelas lagi	

Dosen Pembimbing II,

Dliyaul Haq,M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Habi Aldi Kusuma
NPM. 1602100128

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email:iainmetro@metrouniv.ac.idWebsite: www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Habi Aldi Kusuma
Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/ S1 PBS
NPM : 1602100128
Semester/TA : VIII/ 2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
3	Senin / 16 nov 2020	- abstrak di perbaiki lagi - daftar pustaka di perbaiki - pendahuluan di perbaikan dan di perbaiki lagi - SOP pelayanan perusahaan di perbaiki lagi	

Dosen Pembimbing II,

Dliyaul Haq,M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Habi Aldi Kusuma
NPM. 1602100128

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email:iainmetro@metrouniv.ac.idWebsite: www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Habi Aldi Kusuma
Jurusan/Prodi : FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/ S1 PBS
NPM : 1602100128
Semester/TA : VIII/ 2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		ACC Skripsi Bab 1-5 lanjutkan ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II,

Dliyaul Haq,M.E.I
NIP. 198121012015031002

Mahasiswa Ybs,

Habi Aldi Kusuma
NPM. 1602100128

KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO
Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email:iainmetro@metrouniv.ac.id Website: www.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa	: Habi Aldi Kusuma	Jurusan/Prodi	: FEBI (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)/S1 PBS (Perbankan Syariah)
NPM	: 1602100128	Semester/TA	: VIII/ 2020

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 17/11 2020	Acc skripsi untuk dujikan	

Dosen Pembimbing I,

Husnul Iatarib,Ph.D
NIP. 197401041999031004

Mahasiswa Ybs,

Habi Aldi Kusuma
NPM. 1602100136

BISMILLAH

mandiri

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap Habi Aldi Kusuma, Lahir di Way Liwok pada tanggal 21 Juni 1998. Peneliti merupakan Anak pertama dari tiga bersaudara. Penulis menempuh pendidikan formal di SDN 01 Soponyono lulus tahun 2010. Disamping itu pula, kemudian penulis melanjutkan pendidikannya di MTsN 01 Tanggamus lulus pada tahun 2013. Setelah lulus dari sekolah menengah pertama selanjutnya penulis melanjutkan pendidikannya lagi di MAN 01 Tanggamus dengan fokus jurusan IPS dan selesai pada tahun 2016. Dan sekarang ini penulis masih menempuh pendidikan yang lebih tinggi dan masih berproses untuk menyelesaikan study sarjannya di IAIN Metro Lampung dengan mengambil program study S1 Perbangkan Syariah.