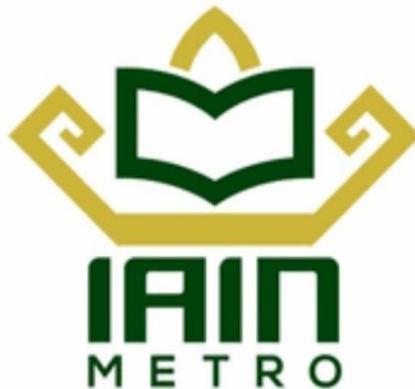


SKRIPSI

**FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT
NASABAH TERHADAP PRODUK WADI'AH
DI BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG**

Oleh :

**MAULIA SYAFITRI
NPM. 1804100057**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1444 H / 2022M**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
TERHADAP PRODUK WADI'AH DI BANK AMAN SYARIAH
SEKAMPUNG**

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

Oleh :

MAULIA SYAFITRI

NPM.1804100057

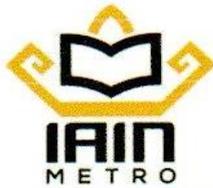
Pembimbing : Nizaruddin, S.Ag., M.H

Jurusan S1 Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1444 H / 2022 M



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
(IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507
Fax. (0725) 47296

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : MAULIA SYAFITRI
NPM : 1804100057
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi : FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TERHADAP PRODUK WADI'AH DI BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

Disetujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Metro, 22 September 2022
Dosen Pembimbing

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
MINAT NASABAH TERHADAP PRODUK WADI'AH
DI BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

Nama : MAULIA SYAFITRI
NPM : 1804100057
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, 22 September 2022
Dosen Pembimbing



Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-4474 / In.20.3 / D / PP.00.9 / 12 / 2022

Skripsi dengan Judul: FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TERHADAP PRODUK WADI'AH DI BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG STUDI KASUS BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG, disusun oleh: MAULIA SYAFITRI, NPM. 1804100057, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat/14 Oktober 2022.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Nizaruddin, S.Ag.,M.H

Penguji I : Rina El Maza, S.H.I.,M.S.I

Penguji II : Muhammad Ryan Fahlevi, M.M

Sekretaris : Ananto Triwibowo,M.E

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

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TERHADAP PRODUK WADI’AH DI BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG

Oleh

MAULIA SYAFITRI

Lembaga keuangan adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa keuangan. Lembaga keuangan syariah adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan yang berprinsip-prinsip syariah. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dalam pasal 1 disebutkan bahwa BPRS merupakan bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan minat nasabah dalam pemilihan akad wadi’ah. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan. Sumber data yang digunakan yaitu sumber data primer dan sekunder. teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi yang dilakukan terhadap pihak Bank Aman Syariah Sekampung dan nasabah pengguna produk wadi’ah di Bank Aman Syariah.

Dari hasil penelitian minat nasabah wadi’ah di bank aman syariah bahwa ada satu factor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk wadi’ah yaitu factor eksternal yang meliputi produk, promosi, pelayanan, kualitas, fasilitas, dan tempat.

Kata kunci : Minat dan Produk Wadiah

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Maulia Syafitri

NPM : 1804100057

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, 23 September 2022

Yang Menyatakan,


Maulia Syafitri
NPM. 1804100057

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﴾

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. (QS. An-Nisa:58)*

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup peneliti. Peneliti mempersembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Kedua orangtua saya, Ayahanda tercinta M.Arwani dan Ibu Sudarti, terimakasih atas kasih sayang yang berlimpah dari mulai saya lahir. Terimakasih juga atas limpahan do'a yang tak pernah berhenti. Serta segala hal yang telah engkau lakukan, semua yang terbaik.
2. Bapak Nizaruddin, M.H Selaku Pembimbing yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Eka Retno Ardianti selaku kakak perempuan dan Fanggy Abdullah selaku kakak ipar saya yang selalu memberikan semangat.
4. Iqbal Mufadhil dan Royhatul Ma'wa yang telah memberikan dorongan yang sangat kuat sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini.
5. Rekan-rekan kelas E S1 Perbankan Syariah angkatan 2018 yang telah memberikan dukungan dan semangat hingga selesainya skripsi ini.
6. Almamaterku tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Segala puji hanya milik Allah SWT, yang telah memberikan peneliti banyak kenikmatan, baik nikmat Iman, dan kesehatan sehingga peneliti mampu menyelesaikan penyusunan skripsi dengan lancar tanpa hambatan yang berarti. Sholawat beserta salam senantiasa tersanjungkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, seorang Nabi yang patut di teladani baik dalam perkataan maupun perbuatan beliau, dan mudah-mudahan kelak kita akan mendapatkan syafa'at beliau di yaumul akhir. Aamiin.

Penulisan Skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Di dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ibu Dr. Siti Nurjanah, M.Ag., PIA selaku Rektor Institut Agama Islam Neger (IAIN) Metro.
2. Bapak Dr. Mat Jalil M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah .

4. Bapak Nizaruddin, S.Ag., M.H selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan dalam mengarahkan dan memotivasi.
5. Serta seluruh dosen dan staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Kritik dan saran sangat peneliti harapkan sebagai upaya perbaikan dalam melakukan penulisan karya ilmiah selanjutnya. Dan pada akhirnya peneliti berharap hasil penelitian yang telah peneliti lakukan dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan Perbankan Syariah dan bagi pihak-pihak yang terkait.

Metro, 07 Juni 2022
Peneliti,


Maulia Syafitri
NPM. 1804100057

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Penelitian Relevan	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Minat Nasabah	9
1. Pengertian Minat Nasabah	9
2. Macam – Macam Minat	10
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat	12
4. Dimensi Minat Konsumen	20
B. Produk <i>Wadi'ah</i>	22
1. Definisi <i>Wadi'ah</i>	22

2. Dasar Hukum Akad <i>Wadi'ah</i>	25
3. Rukun Akad <i>Wadi'ah</i>	26
4. Sifat Akad <i>Wadi'ah</i>	27
5. Jenis-Jenis Akad <i>Wadi'ah</i>	27
6. <i>Wadi'ah</i> dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia	30
7. Penerapan Akad <i>Wadi'ah</i> dalam Perbankan Syariah	32
C. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.....	35
1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.....	35
2. Sejarah berdirinya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).....	36
3. Kedudukan Hukum Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	38
4. Produk – Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.....	39
5. Perkembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia.....	42

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	44
B. Sumber Data	45
C. Tehnik Pengumpulan Data.....	48
D. Teknik Analisis Data	49

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Aman Syariah Sekampung	51
1. Sejarah Berdirinya Bank Aman Syariah Lampung.....	51
2. Perkembangan Bank Aman Syariah Lampung	53
3. Visi dan Misi Bank Aman Syariah Lampung.....	54
4. Letak Geografis Bank Aman Syariah Lampung.....	54
5. Denah Lokasi Bank Aman Syariah.....	55
6. Struktur Organisasi Bank Aman Syariah.....	56
7. Produk dan Jasa Bank Aman Syariah	57

B. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Wadi’ah	69
C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Tabungan Wadi’ah pada Bank Aman Syariah Sekampung	76

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	91
B. Saran	91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Skema Akad Wadi'ah yad amanah	28
Gambar 2 Skema Akad Wadi'ah Yad Dhamanah.....	29
Gambar 3 Denah Lokasi Bank Aman Syariah	55
Gambar 4 Struktur Organisasi Bank Aman Syariah	56

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan Skripsi
2. Izin Research
3. Surat Tugas
4. APD
5. Outline
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
8. Formulir Bimbingan Skripsi
9. Foto Dokumentasi
10. Riwayat Hidup Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa keuangan. Lembaga keuangan syariah adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan yang berprinsip-prinsip syariah. Prinsip syariah yaitu prinsip yang menghilangkan unsur-unsur yang dilarang oleh islam, kemudian menggantikannya dengan akad-akad tradisional islam.¹ Artinya, kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan slalu berkaitan dengan bidang keuangan, baik perhimpunan dana masyarakat maupun jasa-jasa keuangan lainnya dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah.

Perbankan di Indonesia sampai saat ini, masih menjadi sarana utama bagi masyarakat pada umumnya, untuk membantu kegiatan-kegiatan ekonomi serta berbagai hal lainnya yang menyangkut tentang keuangan. Baik itu dalam hal menabung, meminjam dana, menerima simpanan giro, deposito dan lain-lain.

Hermansyah menjelaskan bahwa yang dimaksud bank adalah lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi orang perseorangan, badan-badan usaha swasta, badan usaha milik negara, bahkan lembaga pemerintahan menyimpan dana-dana yang dimilikinya.² Dalam artian,

¹ Burhanuddin S. *Hukum Bisnis Syariah*, (Yoykarta: UII Press, 2011), 107

² Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2009), 7

dapat dijelaskan secara luas lagi bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan sehingga berbicara mengenai bank tidak terlepas dari masalah keuangan, dari bank umum itu dapat dibagi menjadi dua yakni bank konvensional dan bank syariah.

Pelanggan merupakan salah satu faktor terpenting bagi perkembangan suatu perusahaan karena tanpa pelanggan suatu perusahaan tidak akan dapat menjalankan kegiatan usahanya. Seorang nasabah memilih bank untuk membuka tabungan memiliki kriteria sendiri-sendiri, khususnya terkait bank syariah. Beberapa alasan yang mendasari nasabah memilih tabungan bank syariah yaitu perbankan syariah berbeda dengan bank konvensional karena bank syariah menerapkan prinsip-prinsip syariah (hukum islam).

Dalam melaksanakan kegiatan operasional jasa layanan perbankan sangat didukung oleh peningkatan jumlah nasabah. Nasabah itu ibarat nafas yang sangat berpengaruh terhadap kelanjutan suatu bank. Oleh karena itu bank harus dapat menarik minat nasabah sebanyak-banyaknya agar dana yang terkumpul dari nasabah tersebut dapat diputar oleh bank yang nantinya disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan dana.

Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu, atau dapat juga diartikan bahwa minat adalah rasa suka atau senang dan rasa tertarik

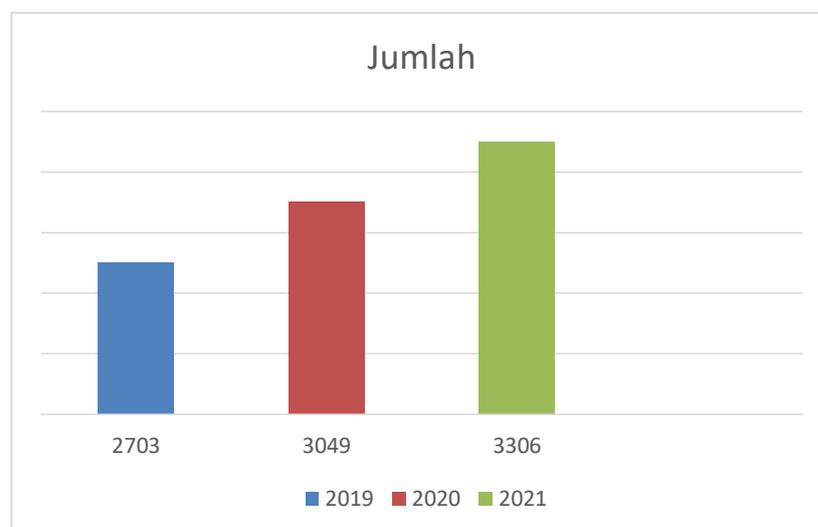
pada suatu objek atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh atau biasanya ada kecendrungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut.

Menurut Imam Jalaluddin bahwa faktor yang menyebabkan masyarakat (nasabah) mulai tertarik dengan bank syariah ini dikarenakan perhitungannya dengan cara bagi hasil dan landasan hukumnya yang berdasarkan kepada Al-Qur'an dan Sunnah. Selain faktor ini faktor lain yang mempengaruhi minat nasabah terhadap bank syariah ialah produk tabungan. Produk bagi konsumen merupakan benda yang mempunyai manfaat dan kegunaan juga dapat ditawarkan ke konsumen untuk dapat dibeli, digunakan ataupun dikonsumsi.

Bank Aman Syariah Sekampung sebagai salah satu lembaga keuangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang terletak di wilayah Lampung Timur dan bertugas dalam penghimpun dana dari masyarakat melalui produk Tabungan. Salah satu produk jenis tabungan yang ditawarkan di Bank Aman Syariah adalah tabungan *wadi'ah*, dimana tabungan ini tidak memberatkan untuk biaya administrasi. Sesuai dengan namanya, tabungan ini merupakan tabungan dengan akad *wadi'ah* atau titipan, dimana nasabah yang menempatkan dananya di bank aman syariah dengan sistem titipan. Jika dengan sistem titipan, maka jumlah yang harus diterima saat akan diambil lagi oleh nasabah adalah sama dengan jumlah uang atau dana yang pernah dititipkan pertama kali. Dengan kata lain, tabungan *wadi'ah* ini tanpa biaya administrasi perbulan.

Dalam survey pertama yang peneliti lakukan dengan masyarakat (nasabah) dari bank aman syariah bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menabung mulai dari beberapa tanggapan tentang pelayanan, produk serta jasa yang di berikan oleh bank aman syariah. Dari hasil wawancara dengan bapak Tri Hartanto, beliau sudah menjadi nasabah di BAS dan memiliki tabungan wadi'ah kurang lebih sudah 3 tahun, beliau mengatakan awal menjadi nasabah di BAS ini adalah karena lokasi nya yang dekat dengan rumah dan yang menjadi alasan beliau menggunakan tabungan wadi'ah adalah karena keinginan nya saja, tidak ada faktor pendorong yang lain. Berikut ini data jumlah nasabah tabungan wadi'ah periode 2019-2021 yang diperoleh dari hasil wawancara dengan Ibu Tika R.Abadi (*Customer Service*) yaitu sebagai berikut :

Grafik Pertumbuhan Jumlah Nasabah Tabungan *Wadi'ah*
Di Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur



Produk tabungan *wadi'ah* pada tahun 2019 dengan total 2703 nasabah meningkat menjadi 3049 nasabah pada tahun 2020 maka dapat dihitung peningkatan jumlah nasabah baru pada tabungan *wadi'ah* pada periode 2019 hingga 2020 yaitu 346 nasabah atau 12,8%.³

Sehingga dalam hal ini peneliti ingin mengkaji lebih dalam lagi tentang faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah sehingga menggunakan tabungan yang berakad *wadi'ah* pada bank aman syariah.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti mengangkat judul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah terhadap Produk *Wadi'ah* pada Bank Aman Syariah Sekampung”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka pertanyaan penelitian yang dapat diambil adalah : Faktor – Faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk *wadi'ah* di Bank Aman Syariah Sekampung?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pemilihan produk pada wadiah.

³ Dokumentasi Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dikutip pada tanggal 16 Mei 2022

2. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan ilmu pengetahuan, wawasan dan pengalaman praktis bagi peneliti dalam menerapkan teori yang telah didapat selama berada di bangku perkuliahan.

b. Secara Praktis

Secara praktis melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak bank aman syariah dan masyarakat, serta dapat menjadi bahan referensi menambah dan mengembangkan wawasan dan informasi khususnya yang berkaitan dengan produk wadi'ah.

D. Penelitian Relevan

1. Dian Purwaningsih dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Dalam Menggunakan Jasa Perbankan Syariah” (Studi kasus Bank Syariah Wilayah Tangerang Selatan). Penelitian ini memfokuskan pada alasan nasabah non muslim dalam menggunakan jasa perbankan syariah. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi nasabah non muslim ialah faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Hal ini menunjukkan kesamaan meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah. Sedangkan yang menjadi perbedaan disini adalah peneliti terdahulu membahas tentang faktor

yang mempengaruhi minat nasabah non muslim dan menggunakan metode penelitian kuantitatif, dan peneliti sendiri membahas tentang faktor yang mempengaruhi minat nasabah didalam salah satu produk di bank syariah serta menggunakan metode penelitian kualitatif.

2. Sapitri dengan judul : “Analisis Faktor Perilaku Konsumen dalam Memilih Perbankan Syariah” (Studi Kasus Nasabah Perbankan Syariah). Hasil penelitian ini menunjukkan variabel yang signifikan mempengaruhi perilaku nasabah dalam memilih bank syariah terdiri dari:bagi hasil, pelayanan, produk. Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang faktor perilaku konsumen / nasabah dalam memilih dan variabel yang diteliti sama dengan produk. Sedangkan perbedaan dari penelitian ini adalah pada lokasi penelitian bank, metode penelitian secara keseluruhan. Peneliti sendiri membahas tentang minat nasabah terhadap produk di Bank Aman Syariah Sekampung dan menggunakan metode penelitian kualitatif.
3. Sufitrayati dengan judul : “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syari’ah di Kota Banda Aceh”, metode penelitian kuantitatif. Persamaan penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang nasabah di bank syariah, variabel faktor. Perbedaannya penelitian ini menggunakan atau memfokuskan pada

faktor budaya, faktor sosial, dan faktor mandiri, sedangkan peneliti meneliti tentang faktor pelayanan, faktor produk, dan fasilitas.⁴

⁴ Sufitrayati, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh*, (Jurnal Ihtiyath Vol. 2 No.1, 2018)

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat Nasabah

1. Pengertian Minat Nasabah

Minat merupakan kesukaan(kecendrungan hati) kepada sesuatu.⁵ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab mendefinisikan minat dapat diartikan suatu kecendrungan untuk memberikan perhatian kepada orang yang bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat itu disertai dengan perasaan senang.⁶ Minat merupakan keinginan kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang.⁷ Jadi dalam hal ini peneliti menarik kesimpulan bahwa minat adalah suatu kecendrungan yang memberikan dorongan seseorang terhadap sesuatu yang disukai untuk mengambil sikap dalam menentukan dan memilih sesuatu.

Nasabah adalah seseorang yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan.⁸ Nasabah adalah orang atau badan hukum yang mempunyai rekening pada bank.

⁵ Poerwadaminta, W.J.S.,*Kamus Besar Bahasa Indonesia*,(Jakarta: Balai Pustaka, Edisi III,2006), 769

⁶ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*,(Jakarta:Prenada Media,2004), 263

⁷ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*,(Jakarta: Erlangga, 2011), 18

⁸ Heri Sudarsono dan Priyonggo Suseno, *Istilah-Istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*,(Yogyakarta:UII Press,2004), 97

Sehingga nasabah merupakan orang yang bisa berhubungan atau menjadi pelanggan bank.⁹ Kasmir mendefinisikan bahwa nasabah merupakan konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual atau tawarkan oleh bank. Nasabah penyimpan merupakan nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.¹⁰ Dalam hal ini nasabah merupakan indikator penting dalam sebuah bank, karena nasabah adalah orang yang menyimpan dananya di bank.

2. Macam – Macam Minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat.¹¹

- a. Berdasarkan timbulnya minat, dapat dibedakan menjadi minat *primitif* dan minat *kultural*. Minat *primitif* adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis, misalnya kebutuhan akan makan atau kebutuhan kebebasan beraktivitas. Sedangkan minat *kultural* atau minat sosial adalah minat yang timbul karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita. Contoh : keinginan untuk memiliki mobil.

⁹ M Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*,(Bandung: Alfabeta,2010), 189

¹⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*,(Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2008), 94

¹¹ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*,(Jakarta:Prenada Media,2004), 263

- b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan minat ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri. Ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sedangkan minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, ketika tujuan sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang.¹²
- c. Berdasarkan cara mengungkapkan minat dapat dibagi menjadi empat yaitu :
- 1) *Expressed Interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subjek untuk menyatakan atau menuliskan kegiatan-kegiatan baik yang berupa tugas maupun bukan tugas yang disenangi dan yang paling tidak disenangi. Dari jawabannya dapat diketahui minatnya.
 - 2) *Manifest Interest* adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi atau melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas-aktivitas yang dilakukan subjek atau dengan mengetahui hobinya.
 - 3) *Tested Interest* adalah minat yang diungkapkan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif yang diberikan, nilai-nilai yang tinggi pada suatu objek atau masalah biasanya menunjukkan minat yang tinggi pula terhadap hal tersebut.
 - 4) *Inventoried Interest* adalah minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah di standarisasikan, dimana subjek apakah ia senang atau tidak senang terhadap sejumlah aktivitas atau sesuatu objek yang ditanyakan.¹³ Dalam hal ini peneliti menarik kesimpulan bahwa minat nasabah penting hal nya untuk diungkapkan karena minat merupakan langkah awal untuk memilih sebuah produk atau rencana.

¹² Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), 266

¹³ Lisani Khasanah, "*Minat Masyarakat Hargomulyo Menabung di BMT EL-Mentari 134 Hargomulyo*, Perpustakaan IAIN Metro, 2017)

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat terhadap sesuatu secara garis besar berasal dari dalam diri individu (internal) dan berasal dari luar lingkungan (eksternal). Yang dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologis yang melekat pada setiap individu konsumen. Faktor tersebut diantaranya :

1) Motivasi

Motivasi merupakan keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan.¹⁴ Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional melalui minat dan penggunaan suatu produk.

2) Kepribadian

Kepribadian adalah karakteristik psikologi seseorang yang menyebabkan respon yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan orang itu sendiri. Kepribadian dapat digunakan untuk menganalisis perilaku konsumen untuk produk dan pemilihan merek tertentu. Dalam hal ini banyak seorang pemasar menggunakan konsep yang berhubungan

¹⁴ Dedi Ismatullah, *Kewirausahaan Teori dan Praktik* (Bandung : CV.Pustaka Setia, 2014), 70

dengan kepribadian karena kepemilikan seseorang menunjukkan identitas mereka.

3) Sikap dan Keyakinan

Sikap adalah suatu evaluasi atau perasaan dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide. Sikap menempatkan seseorang kedalam suatu pemikiran untuk menyukai atau tidak menyukai suatu objek. Keyakinan adalah pemikiran yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Keyakinan yang diformulasikan seseorang tentang produk dan jasa tertentu.¹⁵ Jadi sikap dan keyakinan akan mengarahkan seseorang untuk berperilaku konsisten terhadap produk atau jasa sehingga sikap konsumen untuk memilih suatu produk atau jasa tersebut akan mempengaruhi konsumen agar tertarik dan menggunakan produk tersebut. Karena sikap dipengaruhi keyakinan, begitu pula sebaliknya keyakinan menentukan sikap.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang pengaruhnya berasal dari luar manusia. Faktor-faktor tersebut diantaranya :

1) Social

Faktor social adalah salah satu faktor dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan terhadap perubahan selera dan kebutuhan masyarakat. Faktor social ini terdiri dari kelompok

¹⁵ Philip Kotler dan Gary Amstrong, Prinsip-Prinsip Pemasaran, (Jakarta : Erlangga, 2011), 18

referensi, keluarga, peranan dan status. Yang dimaksud kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang.¹⁶ Jadi faktor social adalah faktor yang tumbuh dan berkembang yang dipengaruhi oleh keadaan sekitarnya sangat berkaitan erat dalam pengaruh minat nasabah. Sebab dikehidupan bermasyarakat, faktor social berhubungan satu sama lainnya dalam menentukan sebuah minat.

2) Budaya

E.B Tylor mengatakan, budaya adalah suatu keseluruhan kompleks yang meliputi pengetahuan, kepercayaan, kesenian, moral, keilmuan, hukum, adat istiadat, dan kemampuan yang lain serta kebiasaan yang didapat oleh manusia sebagai anggota masyarakat. Sedangkan Herkovits mengatakan, kebudayaan adalah sebagian dari lingkungan hidup yang diciptakan oleh manusia.¹⁷ Dapat ditarik kesimpulan bahwa budaya merupakan salah satu faktor minat yang berdasarkan dari pengetahuan hingga kepercayaan seseorang dalam pemilihan sesuatu yang sesuai lingkungan hidup dan telah diciptakan oleh manusia itu sendiri.

¹⁶Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta,2013), 195

¹⁷ Elly M.Setiadi,*Ilmu Sosial dan Kebudayaan Dasar*,(Jakarta: Kencana,2012) 27-28

3) Produk

Produk adalah sekelompok sifat-sifat yang berwujud (*tangible*) dan tidak berwujud (*intangible*) yang mencakup warna, harga, kemasan, *prestise* dan pelayanan yang diberikan produsen agar dapat diterima oleh nasabah sebagai kepuasan kebutuhan nasabah.¹⁸ Pada umumnya setiap perusahaan menghasilkan dan memasarkan lebih dari satu jenis produk, sehingga strategi produk merupakan unsur yang paling penting, dengan produk dimaksudkan barang atau jasa yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasannya. Kualitas produk merupakan hal yang perlu mendapat perhatian utama dari perusahaan (lembaga keuangan), mengingat kualitas suatu produk berkaitan erat dengan masalah kepuasan konsumen atau nasabah.¹⁹

Jadi dapat disimpulkan bahwa produk yang bersifat tidak berwujud seperti jasa agar dapat diterima konsumen atau nasabah, maka produk harus mempunyai kualitas yang tinggi atau produk plus dibandingkan dengan produk berwujud.

4) Kualitas

Kualitas merupakan kemampuan produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Kualitas dikatakan pula sebagai totalitas tampilan dan karakteristik produk atau jasa

¹⁸ M Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 189

¹⁹ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), 211

yang berusaha keras dengan segenap kemampuannya memuaskan kebutuhan tertentu. Kualitas produk suatu produk baik berupa barang atau jasa perlu ditentukan melalui dimensinya..

5) Masyarakat

Auguste Comte mengatakan bahwa masyarakat merupakan kelompok-kelompok makhluk hidup dengan realitas-realitas baru yang berkembang menurut pola perkembangan yang tersendiri masyarakat dapat membentuk kepribadian yang khas bagi manusia, sehingga tanpa adanya kelompok, manusia tidak akan mampu untuk dapat berbuat banyak dalam kehidupannya.

6) Tempat/lokasi (*place*)

Lokasi berhubungan dengan keputusan yang dibuat oleh perusahaan mengenai dimana operasi dan karyawannya ditempatkan. Hal yang paling penting dari lokasi adalah tipe dan tingkat interaksi yang terlihat.

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi adalah :

- a) Akses, yaitu kemudahan untuk menjangkau. Misalnya lokasi yang mudah dijangkau sarana transportasi umum.
- b) Visibilitas, misalnya lokasi yang dapat dilihat dengan jelas di tepi jalan

- c) Lalu lintas, menyangkut pertimbangan banyak orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya *impulse buying*, yaitu keputusan pembelian yang seringkali terjadi spontan, tanpa perencanaan, atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.
- d) Tempat parkir yang luas, aman, dan nyaman untuk kendaraan.
- e) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung jasa yang ditawarkan.
- f) Persaingan, yaitu lokasi pesaing.²⁰

Tempat/lokasi menjadi hal yang penting dalam mempengaruhi minat nasabah, karena tempat merupakan suatu penentuan nyaman atau tidaknya suatu aktivitas yang dilakukan.

7) Promosi (*promotion*)

Promosi adalah kegiatan marketing mix yang terakhir dan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya.²¹ Melalui media promosi, maka bank dapat menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan menarik calon nasabah.

Terdapat empat sarana promosi yang dapat digunakan oleh bank yaitu :

²⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andy Offset, 2002), 92

²¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2014), 246

a) Periklanan (*Advertising*)

Iklan adalah media sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya.

b) Promosi penjualan (*sale promotion*)

Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah agar segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tujuan adanya promosi penjualan yaitu meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah.

c) Publisitas (*publicity*)

Publisitas merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra bank didepan para calon nasabah melalui kegiatan yang dilakukan seperti, bakti social dan olahraga.

d) Penjualan Pribadi (*personal selling*)

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank. Yang secara langsung dapat mempengaruhi nasabah dengan berbagai argument.

8) Pelayanan

Menurut Kasmir pelayanan (*service*) secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukkan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah melalui pelayanan yang

dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah.²² Pelayanan yang baik juga menjadi salah satu syarat kesuksesan pemasaran suatu produk dalam perusahaan. Pelayanan atau *service* merupakan cara promosi secara tidak langsung yang dilakukan oleh bank, karena jika pelayanan yang diberikan kepada nasabah baik maka nasabah akan merasa puas dan hasil ini dapat dijadikan alat untuk menarik nasabah lebih banyak lagi.²³

Pelayanan atau *service quality* dibangun atas adanya perbandingan dua faktor utama yaitu layanan yang nyata mereka terima dengan layanan sesungguhnya diharapkan. Sehingga kualitas layanan sering diartikan sebagai perbandingan antara layanan yang diharapkan dengan layanan yang diterima secara nyata oleh nasabah.

9) Fasilitas

Fasilitas dapat didefinisikan sebagai sarana dan prasarana yang disertakan perusahaan untuk diberikan kepada nasabah. Biasanya fasilitas disertakan pada produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada nasabah mereka. Seperti halnya standar kualitas pelayanan, fasilitas yang tersedia berada pada fungsi yang maksimal, dimana dalam hal ini adalah untuk kepuasan nasabah. Segala fasilitas yang disediakan diharapkan mampu

²² Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta : Kencana, 2005), 216

²³ Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank* (Yogyakarta : Liberty, 2002), 226

memenuhi semua kebutuhan nasabah akan bertransaksi keuangan mereka di bank. Sehingga bank mampu melaksanakan fungsi sebagai lembaga penyedia jasa dibidang keuangan tersebut. Fasilitas merupakan sarana prasarana yang terpenting dalam usaha meningkatkan kepuasan seperti memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi pengguna jasa. Apabila fasilitas yang disediakan sesuai dengan kebutuhan, maka nasabah akan merasa puas. Fasilitas merupakan faktor penunjang utama dalam kegiatan suatu produk, karena perusahaan jasa harus memiliki mesin-mesin produksi, alat-alat kantor dan tenaga kerja. Demikian halnya dengan fasilitas yang diberikan dalam suatu produk perbankan, fasilitas yang diberikan pihak bank semakin beragam, semuanya memberikan kemudahan yang diberikan oleh pihak bank, misal fasilitas ATM, pembayaran telepon, listrik dan PAM.

4. Dimensi Minat Konsumen

Minat pembelian konsumen dapat diukur dengan berbagai dimensi. Secara umum, dimensi tersebut adalah berkenaan dengan empat dimensi pokok :

a. Minat Transaksional

Minat transaksional merupakan kecenderungan konsumen untuk selalu membeli produk (barang dan jasa) yang dihasilkan

perusahaan, ini didasarkan atas kepercayaan yang tinggi terhadap perusahaan tersebut.

b. Minat Referensial

Minat referensial merupakan kecenderungan konsumen untuk mereferensikan produknya kepada orang lain. Minat tersebut muncul setelah konsumen memiliki pengalaman dan informasi tentang produk tersebut.

c. Minat Preferensial

Minat preferensial merupakan minat yang menggambarkan perilaku konsumen yang memiliki preferensi utama terhadap produk-produk tersebut. preferensi tersebut hanya dapat digantikan jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya.

d. Minat Eksploratif

Minat eksploratif merupakan minat yang menggambarkan perilaku konsumen yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.²⁴ Dalam hal ini peneliti menarik kesimpulan bahwa macam-macam dimensi minat diatas merupakan faktor yang diciptakan oleh sekelompok manusia sehingga bisa mempengaruhi minat seseorang dalam pemilihan produk atau menentukan sesuatu yang akan dibutuhkan.

²⁴ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 168

B. Produk *Wadi'ah*

1. Definisi *Wadi'ah*

Secara bahasa *wadi'ah* (الوديعة) berarti titipan, meninggalkan (ترك) atau kepercayaan (الامانة). Kata *wadi'ah* berarti menempatkan sesuatu yang ditempatkan bukan pada pemiliknya untuk dipelihara. Akad *wadi'ah* merupakan suatu akad yang bersifat tolong menolong antara sesama manusia. Secara terminologi, ada dua definisi *wadi'ah* yang dikemukakan pakar fiqh. Pertama, definisi yang dikemukakan oleh ulama Hanafiyah.

تَسْلِيْطُ الْعِيْرِ عَلَى خِفْظِ مَالِهِ صَارِحًا أَوْ دَالَّةً

“Mengikutsertakan orang lain dalam memelihara harta, baik dengan ungkapkan jelas, memulai tindakan, maupun melalui isyarat.”²⁵

Misalnya, seseorang berkata pada orang lain “saya titipkan sepeda saya kepada anda”, lalu orang itu menjawab “saya terima”, maka sempurna adalah akad *wadi'ah*, atau seseorang menitipkan buku pada orang lain dengan mengatakan “saya titipkan buku saya ini kepada anda, lalu orang yang dititipi diam saja (tanda setuju)”.

Kedua, definisi yang dikemukakan ulama Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah (jumhur ulama). Menurut mereka, *wadi'ah* adalah :

تَوْكِيْلٍ فِي خِفْظِ مَمْلُوكٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ

²⁵ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 244-245

“Mewakilkkan seseorang dalam menjaga harta kepemilikan tertentu menggunakan cara khusus.”

Dengan kata lain, *wadi'ah* juga dapat diartikan sebagai pemberian mandat untuk menjaga sebuah barang yang dimiliki atau barang yang secara khusus dimiliki seseorang, dengan cara-cara tertentu. Untuk itu, diperbolehkan menitipkan kulit bangkai yang telah disucikan, atau juga seekora anjing yang telah dilatih untuk berburu atau berjaga-jaga. Tidak boleh menitipkan baju yang sedang terbang ditiup angin, karena ini termasuk dalam kategori harta yang sia-sia (tidak ada kekhususan untuk dimiliki), yang bertentangan dengan prinsip *wadi'ah*.²⁶ Dalam hal ini barang atau benda yang dititipkan harus jelas bentuk dan memang benar-benar ada dengan sesuai akad diawal.

Secara komulatif, *wadi'ah* memiliki dua pengertian, yang pertama pernyataan dari seseorang yang telah memberikan kuasa atau mewakilkan kepada pihak lain untuk memelihara atau menjaga hartanya. Kedua, sesuatu harta yang dititipkan seseorang kepada pihak lain dipelihara atau dijaganya.²⁷ Dalam hal ini juga *wadi'ah* merupakan akad mengangkat dua orang atau dua lembaga yang saling membuat kesepakatan apakah barang yang dititipkan boleh diambil manfaatnya atau tidak dalam artian dikelola kembali barang yang dititipkan.

²⁶ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 173

²⁷ Ahmad Hassan Ridwan, *BMT & Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2004), 14

Wadi'ah yakni transaksi titipan, dimana satu pihak menitipkan barang kepada pihak lain. Maka dari itu, *wadi'ah* termasuk dalam akad *tabarru'*. *Tabarru'* berasal dari bahasa Arab yaitu kata *birr*, yang artinya kebaikan. Akad *tabarru'* (*gratuitous contract*) adalah segala macam perjanjian yang menyangkut *not for profit transaction* (transaksi nirlaba). Transaksi ini pada hakikatnya bukan transaksi bisnis untuk mencari keuntungan komersial. Akad *tabarru'* dilakukan dengan tujuan tolong-menolong dalam rangka berbuat kebaikan.

Dalam akad *tabarru'* pihak yang berbuat kebaikan tersebut tidak berhak mensyaratkan imbalan apapun kedua pihak lainnya. Imbalan dari akad *tabarru'* adalah dari Allah SWT, bukan dari manusia. Namun demikian, pihak yang berbuat kebaikan tersebut boleh meminta kepada *counter part*-nya untuk sekedar menutupi biaya (*cover the cost*) yang dikeluarkannya untuk dapat melakukan akad *tabarru'* tersebut. Tapi ia tidak boleh sedikitpun mengambil laba dari akad *tabarru'* itu.

Pada hakikatnya akad *tabarru'* adalah akad yang melakukan kebaikan dengan mengharapkan imbalan dari Allah SWT semata. Itu sebabnya akad ini tidak bertujuan untuk mencari keuntungan komersial. Konsekuensi logisnya bila akad *tabarru'* dilakukan dengan mengambil keuntungan komersial, maka ia bukan lagi tergolong akad *tabarru'*, namun ia akan tergolong akad *ijarah*. Bila ia ingin tetap menjadi akad *tabarru'*, maka ia tidak boleh mengambil manfaat (keuntungan

komersil) dari akad *tabarru'* tersebut. Tentu saja ia tidak berkewajiban menanggung biaya yang timbul dari pelaksanaan akad *tabarru'*. Artinya ia boleh meminta pengganti biaya yang dikeluarkan dalam melaksanakan akad *tabarru'*.²⁸ Dalam artian, pengelola yang memanfaatkan barang tersebut tidak berhak atas keuntungan yang diterima, bisa memiliki hak mendapatkan itu untuk mengganti biaya yang dikeluarkan selama pelaksanaan akad *tabarru'*.

2. Dasar Hukum Akad *Wadi'ah*

Berikut adalah landasan hukum wadiah yaitu pada Q.S An-Nisa : 58

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

إِنَّ اللَّهَ يُأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

"Sungguh, Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia hendaknya kamu menetapkannya dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh, Allah Maha Mendengar, Maha Melihat." (QS. An-Nisa' 4: Ayat 58)²⁹.

Ayat tersebut dijadikan sebagai landasan hukum *wadi'ah* karena mengandung beberapa unsur :

- a. Terdapat lafadz (الامانات), yang secara kebahasaan berarti sama dengan arti *wadi'ah* yaitu amanah atau titipan.

²⁸ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 24

²⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV, diPonegoro 2015), 87

- b. Terdapat unsur pelaku sebagaimana pada *wadi'ah*, terdapat pemberi amanah, penerima amanah, dan barang yang diamanahkan.
- c. Terdapat unsur-unsur tanggung jawab untuk menjaga barang amanah kepada yang berhak (إلى، أهلها), sebagaimana pula yang ditekankan pada *wadi'ah*.³⁰ Dalam hal ini seseorang yang dititipi bertanggung jawab sepenuhnya atas barang yang telah dititipi oleh penitip. Segala kerusakan atau kehilangan yang dilakukan dengan sengaja.

3. Rukun Akad *Wadi'ah*

Adapun rukun yang harus dipenuhi dalam transaksi dengan prinsip *wadi'ah* adalah sebagai berikut :

- a. Barang yang dititipkan
- b. Orang yang menitipkan atau penitip
- c. Orang yang menerima titipan atau penerima titipan
- d. *Ijab qobul*³¹

Menurut Hanafiyah rukun *wadi'ah* ada satu yaitu ijab dan qabul, sedangkan yang lainnya termasuk rukun. Menurut Hanafiyah dalam shighat ijab dianggap sah apabila ijab tersebut dilakukan dengan perkataan yang jelas (*sharih*) maupun dengan perkataan samara (*kinayah*). Hal ini berlaku juga untuk kabul,

³⁰ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah; Teoritik, Praktik, Kritik*, (Yogyakarta: Teras, 2012), 125-126

³¹ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005), 20

disyaratkan bagi yang menitipkan dan yang dititipi barang adalah mukalaf. Tidak sah apabila yang menitipkan dan yang menerima benda titipan adalah orang gila atau anak yang belum dewasa.

4. Sifat Akad *Wadi'ah*

Dilihat dari segi sifat akad *wadi'ah*, para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa akad *wadi'ah* bersifat mengikat bagi kedua belah pihak yang melakukan akad. Apabila seseorang dititipi barang oleh lain dan akadnya ini memenuhi rukun dan syarat *wadi'ah*, maka pihak yang dititipi bertanggung jawab memelihara barang titipan itu. Para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa status *wadi'ah* ditangan orang yang dititipi bersifat amanah, bukan *yad-dhamanah*, sehingga seluruh kerusakan yang terjadi selama penitipan barang tidak menjadi bertanggung jawab orang yang dititipi, kecuali kerusakan itu dilakukan secara sengaja atau atas kelalaian orang yang dititipi.³² Dalam hal ini, jika barang yang dititipi telah rusak dan orang yang dititipi tidak memiliki bukti karena sengaja atau ketidaksengajaan, maka pengelola wajib mengganti barang yang dikelola itu.

5. Jenis-Jenis Akad *Wadi'ah*

Wadi'ah terdiri dari dua jenis, yaitu :

a. *Wadi'ah Yad Al-Amanah*

Wadi'ah yad al-amanah dengan karakteristiknya yaitu merupakan titipan murni dimana barang yang dititipkan tidak boleh

³² Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kntemporer Hukum Perjanjian Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 206

digunakan (diambil manfaatnya) oleh penitip, dan sewaktu titipan dikembalikan harus dalam keadaan utuh baik nilai maupun fisik barangnya, serta jika selama dalam penitipan terjadi kerusakan maka pihak yang menerima penitipan tidak dibebani tanggung jawab sedangkan sebagai kompensasi atas tanggung jawab pemeliharaan dapat dikenakan biaya titipan.

Praktik *wadi'ah yad amanah* dalam lembaga keuangan syariah memiliki skema sebagai berikut :



Gambar 2.1 Skema Akad Wadi'ah yad amanah

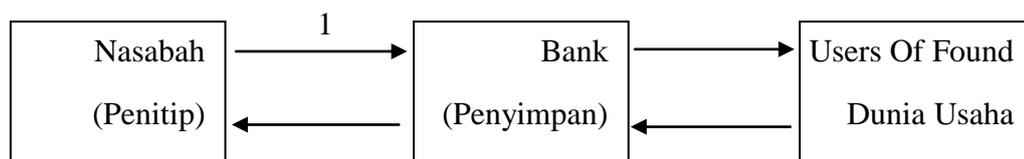
Dengan konsep *wadi'ah yad amanah*, pihak yang menerima tidak boleh menggunakan dan memanfaatkan uang atau barang yang dititipkan, tetapi harus benar-benar menjaganya sesuai kelaziman. Pihak menerima titipan dapat membebankan biaya kepada penitip sebagai biaya penitipan.³³ Karena karakteristik dari *wadi'ah yad amanah* adalah harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan digunakan oleh penerima titipan.

³³ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008),

b. *Wadi'ah Yad Dhamanah*

Wadi'ah yad dhamanah adalah akad yang menitipkan barang/uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang/uang dapat memanfaatkan barang/uang titipan dan harus bertanggung jawab terhadap kehilangan ataupun kerusakan barang/uang yang titipan.³⁴ Dalam hal ini, pengelola barang boleh digunakan dan diambil manfaatnya oleh pengelola, tetapi jika barang mengalami kerusakan, maka tanggung jawab sepenuhnya diambil oleh yang dititipi atau pengelola.

Praktik *wadi'ah yad dhamanah* dalam lembaga keuangan syariah memiliki skema sebagai berikut :



Gambar 2.2 Skema Akad *Wadi'ah Yad Dhamanah*

Dengan konsep *wadi'ah yad dhamanah* pihak yang menerima titipan boleh menggunakan dan memanfaatkan uang/barang yang dititipkan. Tentunya pihak bank dalam hal ini mendapat bagi hasil dari penggunaan dana. Bank dapat memberikan insentif kepada penitip dalam bentuk bonus.³⁵ Sesuai dengan kesepakatan diawal akad, jika pengelola boleh menggunakan atau memanfaatkan dari barang yang

³⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*,(Jakarta: Rajawali Pers,2014), 183

³⁵ Muhammad Syafi'i Antono, *Bank Syariah dan Teoritik ke Praktik*,(Jakarta: Gema Insani,2001) 125

dititipi, tetapi jika ada hal yang tidak terduga maka penitip memiliki hak untuk meminta ganti rugi kepada yang dititipi (pengelola).

6. *Wadi'ah* dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia

Akad *wadi'ah* yang digunakan oleh lembaga keuangan syariah pada saat ini telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI). Dalam Fatwa DSN MUI akad *wadi'ah* adalah akad yang digunakan dalam beberapa kegiatan atau hal dalam lembaga keuangan syariah. Akad *wadi'ah* digunakan dalam giro, tabungan, dan sertifikat *wadi'ah* bank indonesia (SWBI).³⁶ Ketiga hal tersebut masing-masing telah diatur sesuai dengan nomor urut dikeluarkannya fatwa. Serta, telah diatur pula bagaimana mekanisme penggunaannya.

Berikut ini akan dijelaskan akad *wadi'ah* dalam Fatwa DSN MUI :

a. Giro *Wadi'ah*

Giro *wadi'ah* adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro (*current account*) untuk kemudahan dan keamanan pemakaiannya. Ketentuan umum giro berdasarkan *wadi'ah* adalah bersifat titipan, titipan bisa diambil kapan saja (*on call*), tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*'athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.

³⁶ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia, 2014), 351

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pasal 1 menjelaskan Giro adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan, setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lain, atau dengan perintah pemindah bukuan.³⁷ Dengan kata lain, giro dapat diambil sesuai dengan permintaan nasabah tanpa batas waktu dengan menyerahkan cek atau intruksi lainnya.

b. Tabungan *Wadi'ah*

Fatwa DSN-MUI yang mengatur tabungan syariah adalah Fatwa Nomor 02/DSN-MUI/IV/2000. Dijelaskan bahwa produk tabungan yang dibenarkan atau diperoleh secara syariah adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*. Dengan ketentuan bersifat simpanan, simpanan bisa diambil kapan saja (*on call*) atau berdasarkan kesepakatan, tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*'athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.

Definisi tabungan menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, pasal 1 menjelaskan bahwa tabungan adalah simpanan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi dan berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya hanya

³⁷ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2014), 33

dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.³⁸ Artinya, nasabah mendapat imbalan sebagai konsekuensi karena dananya telah diperdayakan oleh bank.

7. Penerapan Akad *Wadi'ah* dalam Perbankan Syariah

Wadi'ah merupakan salah satu sumber permodalan bank syariah. Berdasarkan modal terbesar yang bukan merupakan modal utama *wadi'ah* dibedakan menjadi *wadi'ah jariyah Tahta Thala* dan *Wadi'ah Iddikhariyah AtTaufir* keduanya termasuk dalam titipan fitrah. Kedua jenis simpanan ini dicirikan oleh manajemen tanpa persetujuan terlebih dahulu dan simpanan bank ini dapat berubah sewaktu-waktu dapat diasimilasi menjadi uang tunai dan tabungan.

Sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia prinsip ini diterapkan dalam kegiatan penggalangan dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan antara lain :

- a. Giro.
- b. Tabungan.
- c. Pengiriman uang.
- d. Dan bentuk lainnya.³⁹

³⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015),

³⁹ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana Predana Media Group, 2012), 56

Adapun ketentuan umum dari asas ini adalah sebagai berikut :

- a. Keuntungan atau kerugian yang timbul dari penyaluran dana menjadi milik atau kewajiban bank sedangkan pemilik dana tidak dijanjikan ganti rugi dan tidak menanggung kerugian. Bank diperbolehkan untuk memberi penghargaan kepada pemilik dana untuk membujuk mereka menarik dana tetapi ini tidak dapat disepakati sebelumnya.
- b. Bank wajib mengadakan perjanjian pembukaan rekening yang memuat izin untuk mendistribusikan dana simpanan dan syarat-syarat lain yang disepakati sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Khusus untuk pemegang rekening koran bank dapat menawarkan buku cek transfer dan kartu debit.
- c. Untuk pembukaan rekening bank dapat mengenakan biaya administrasi untuk menutupi biaya-biaya yang sebenarnya dikeluarkan.
- d. Peraturan lain mengenai giro dan tabungan berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.⁴⁰

Uraian diatas sesuai dengan istilah-istilah yang biasa ditemukan pada produk perbankan syariah yang menggunakan prinsip *wadi'ah*. Dan untuk setiap produk akan ada regulasi khusus yang sedikit berbeda namun secara umum sama.

⁴⁰ Heri Sudarsono dan Priyonggo Suseno, *Istilah-Istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), 109

Dalam dunia perbankan dapat diberikan insentif atau bonus dan ini merupakan kebijakan dari bank yang bersangkutan. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk merangsang minat masyarakat untuk menabung dan sebagai salah satu indikator tingkat kesehatan bank. Pemberian bonus tidak dilarang asalkan tidak diharuskan di masa lalu dan jumlahnya tidak tetap dalam nominal atau persentase. Agar akad *wadi'ah* sah. Hal ini sejalan dengan pendapat ulama Hanafi dan Maliki.

Intensif perbankan adalah kebijakan perbankan yang dirancang untuk mendorong minat masyarakat terhadap bank dan kinerja bank terkait. Lagi pula semakin besar keuntungan klien semakin efisien dana ini digunakan dalam investasi yang produktif dan menguntungkan.⁴¹ Dalam perbankan tentu saja dana yang disimpan dari nasabah digunakan untuk kegiatan perbankan lainnya asalkan bank memberikan jaminan simpanan tersebut dan jika diinginkan mengembalikannya kepada nasabah. Namun saat ini banyak bank syariah yang berhasil memadukan prinsip *al-wadi'ah* dengan prinsip *al-mudharabah*. Dengan demikian bank dapat menentukan jumlah bonus yang diterima deposan dengan menetapkan persentase.

⁴¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dalam Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 129

C. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dalam pasal 1 disebutkan bahwa BPRS merupakan Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Menurut Jianti, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPRS merupakan badan usaha yang setara dengan bank perkreditan rakyat konvensional dengan bentuk hukum perseroan terbatas.⁴² BPR Syariah dapat dikatakan sebagai lembaga keuangan syariah yang memiliki kegiatan seperti bank umum syariah hanya saja BPR Syariah tidak melakukan kegiatan jasa (service) yang hanya dilakukan oleh bank umum syariah serta lingkup usaha yang terbatas.

Kegiatan yang dilakukan BPR Syariah yakni memfasilitasi fungsi intermediasi dengan menyediakan akad atau kontrak yang diterapkan sesuai dengan ketentuan syariah. Secara umum, kegiatan usaha BPR Syariah adalah sebagai berikut :

⁴² Fadhil Muhammad Naufal, Achmad Firdaus, "Analisis Efisiensi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Wilayah Jabodetabek dengan Pendekatan Two Stage Data Envelopment Analysis (DEA)" *Equilibrium, Jurnal Ekonomi Syariah*, (Bogor: STEI Tazkia), Vol.5/No/2/2017.(196-220), 201

a. Kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat

kegiatan penghimpunan dana ini dapat dilakukan dalam bentuk simpanan dan investasi. Dana simpanan berupa tabungan berdasarkan akad *wadi'ah* (titipan) atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Sedangkan dana investasi berupa deposito yang dilaksanakan berdasarkan akad *mudhrabah* (bagi hasil) atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

b. Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat.

c. Menempatkan dana pada bank syariah lain.

d. Memindahkan uang (transfer).

e. Menyediakan produk atau kegiatan usaha lain yang sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.⁴³ Dalam artian kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat berawal dari produk produk tabungan yang telah disediakan oleh pihak bank dengan prinsip syariah.

2. Sejarah berdirinya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bank pengkreditan rakyat pertama kali diakui dalam Pakto tanggal 27 oktober 1988 sebagai bagian dari paket kebijakan keuangan, moneter dan perbankan. Sedangkan pembangunan BPR dengan prinsip syariah diawali dengan perkembangan lembaga-lembaga keuangan di Indoneisa yang turut serta dalam mempengaruhi berdirinya bank

⁴³ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*,(Bandung: Pustaka Setia,2012), 201-202

pembiayaan rakyat syariah. Keberadaan lembaga keuangan tersebut dipertegas oleh gagasan dalam mendirikan bank syariah pada tingkat nasional yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang berdiri di Indonesia pada tahun 1992 akan tetapi lingkup kegiatan Bank Muamalat Indonesia hanya terbatas pada wilayah-wilayah tertentu, sehingga perlu adanya peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang dapat digunakan dalam menangani permasalahan keuangan masyarakat di wilayah kabupaten, kecamatan, dan desa.

Pada 8 Oktober 1990, terdapat tiga Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang telah mendapatkan izin prinsip dari Menteri Keuangan RI dan pada tanggal 25 Juli 1991, ketiga Bank Pembiayaan Rakyat Syariah itu mendapat izin usaha dari Menteri Keuangan RI. Ketiga BPRS tersebut yaitu :

- a. PT. BPR Dana Mardhatillah, Kec. Margahayu, Bandung.
- b. PT. BPR Berkah Amal Sejahtera, Kec. Padalarang, Bandung.
- c. PT. BPR Amanah Rabbaniyah, Kec. Banjaran, Bandung.

Lembaga-lembaga penunjang dalam pembentukan BPRSyariah adalah :

- 1) *Institute for Syariah Economic Development (ISED)*

Tugas dari lembaga ISED ini adalah melaksanakan program pendidikan atau bantuan teknis pendirian BPR Syariah di Indonesia khususnya dilakukan pada daerah atau wilayah yang berpotensi.

2) Yayasan Pendidikan dan Pengembangan Bank Syariah (YPPBS)

YPPBS ditugaskan dalam membantu perkembangan BPR Syariah di Indonesia.⁴⁴ Sejarah pembentukan BPRS ini menjadi tonggak awal dari perkembangan BPR Syariah yang ada di Indonesia saat ini. Serta turut serta berperan dalam kemajuan lembaga keuangan dengan prinsip saat ini.

3. Kedudukan Hukum Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Kekuatan hukum yang mendasari berdirinya BPR Syariah adalah Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Undang-undang ini mengatur tentang kegiatan-kegiatan yang dilakukan BPR Syariah. Pada pasal 21 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 membahas tentang kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada pasal 25 membahas tentang kegiatan yang tidak boleh dilakukan oleh BPR Syariah.

Peraturan Bank Indonesia No. 11/23/PBI/2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah juga menjadi landasan hukum yang mengatur tentang BPR Syariah. Dalam Peraturan Bank Indonesia No. 11/23/PBI/2009 tentang BPR Syariah membahas mulai dari ketentuan umum, perizinan, pendirian kantor BPR Syariah, pencabutan izin usaha, penutupan, hingga sanksi yang diberikan kepada BPR Syariah

⁴⁴ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), 94

apabila melanggar ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku.⁴⁵ Selain itu, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 3/POJK.03/2016 juga mengatur tentang BPR Syariah. POJK No. 3/POJK.03/2016 hampir sama dengan Peraturan Bank Indonesia, akan tetapi dalam POJK No. 3/POJK.03/2016 telah menjelaskan prosedur yang harus dilakukan BPR Syariah yang berkaitan dengan Otoritas Jasa Keuangan seperti Prosedur pengajuan izin usaha dan permohonan pencabutan izin usaha kepada OJK.⁴⁶ Ketiga landasan hukum tentang BPR Syariah ini menjadi dasar dan kekuatan pendirian BPR Syariah dengan menjalankan aktivitas dan kegiatan sesuai dengan undang-undang dan peraturan jasa berlaku.

4. Produk – Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Jenis-jenis produk yang terdapat dalam usaha BPR Syariah adalah sebagai berikut :

a. Produk *Funding* (Penghimpun dana)

1) Tabungan *Wadi'ah*

Simpanan ini dilakukan dengan menggunakan prinsip *wadi'ah* atau titipan yang tidak menanggung risiko kerugian. Bank hanya akan memberikan bonus bagi hasil yang keuntungan yang diperoleh bank atas jasa pembiayaan kepada nasabahnya.

⁴⁵ Peraturan Bank Indonesia, No.11/23/PBI/2009, dalam www.ojk.go.id, diunduh pada Kamis, 26 Mei 2022, pukul 09:34 WIB.

⁴⁶ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.03/POJK.03/2016, dalam www.ojk.go.id, diunduh pada Kamis, 26 Mei 2022, pukul 09:40 WIB.

2) Deposito *Wadi'ah Mudharabah*

BPR Syariah juga menerima tabungan berjangka (*time investment account*) yang biasanya disebut dengan deposito. Akad yang dilakukan dalam produk ini dapat menggunakan akad *wadi'ah* atau dapat menggunakan akad *mudharabah*. Biasanya dalam penerapan produk deposito atau tabungan berjangka ini memiliki jangka waktu 1 bulan, 2 bulan, 6 bulan dan 12 bulan dengan menyertakan dana sebagai bentuk penyertaan modal sementara. Dalam produk deposito ini nasabah mendapatkan bonus keuntungan dari bagi hasil yang diperoleh bank.

3) Fasilitas Penitipan Dana

Produk penghimpunan dana dalam BPR Syariah juga dapat digunakan untuk menitipkan sedekah, infak, zakat, tabungan haji, tabungan qurban, tabungan aqiqah, tabungan pendidikan, tabungan kepemilikan kendaraan, tabungan kepemilikan rumah, dan lain sebagainya.

b. Produk *Landing* (Penyaluran Dana)

1) Pembiayaan *Mudharabah*

2) *Musyarakah*

3) *Murabahah*.⁴⁷

⁴⁷ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2012), 95-97

- c. Selain produk utama diatas, BPR Syariah juga dapat digunakan sebagai *baitul maal* yang menerima dana sosial seperti zakat, infak dan sebagainya, kemudian disalurkan dalam bentuk pembiayaan *qardhul hasan*.

Pembatasan lingkup kegiatan BPR Syariah ditegaskan dalam pasal 27 SK Direktur BI No.32/36/KEP/DIR/1999. Kegiatan operasional BPR Syariah meliputi :

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan yang meliputi :
- 1) Tabungan berdasarkan prinsip *wadi'ah* atau *mudharabah*
 - 2) Deposito berjangka berdasarkan prinsip *mudharabah*
 - 3) Bentuk lain yang menggunakan prinsip *wadi'ah* atau *mudharabah*
- b. Melakukan Penyaluran dana melalui :
- 1) Transaksi jual-beli berdasarkan prinsip
 - a) *Mudharabah*
 - b) *Istishna*
 - c) *Ijarah*
 - d) *Salam*
 - e) Jual-beli lainnya
 - 2) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip :
 - a) *Mudharabah*
 - b) *Musyarakah*

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

5. Perkembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia

Perkembangan BPR Syariah pada awal mendapatkan izin usaha terdiri dari tiga bank pembiayaan rakyat syariah, berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) disebutkan bahwa pada akhir tahun 2013 jumlah bank pembiayaan syariah mencapai 163 bank. Dan pada periode 2013-2018 saat ini, jumlah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah mencapai 168 bank.⁴⁸ Berdasarkan dari data yang diperoleh, perkembangan BPRS ini tidak terlalu pesat. Hal ini dapat dilihat dari penambahan jumlah BPRS yang tidak signifikan yakni sebesar 5 bank dalam kurun waktu lima tahun.

Dilihat dari sebuah penelitian melalui beberapa uji variabel yang telah dilakukan disebuah BPR Syariah tidak berpengaruh secara signifikan. Hal ini disebabkan oleh ruang lingkup dari BPR Syariah yang masih sempit dan kecil jika dibandingkan dengan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah lainnya. Kurangnya sumber daya manusia yang diandalkan BPR Syariah dalam hal kepuasan nasabahnya dalam bentuk bertransaksi, dan memberikan rasa aman karena dua variabel ini dapat memberikan kenyamanan kepada

⁴⁸ Statistik Perbankan Syariah, Mei 2022, dalam qqq.ojk.go.id diunduh pada Kamis, 26 Mei 2022, Pukul 13.38

nasabah dalam bertransaksi.⁴⁹ Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada sedikit perkembangan dari BPR Syariah, namun perkembangan itu belum signifikan. Oleh karena itu, perlu adanya inovasi-inovasi dalam peningkatan mutu dan kualitas yang harus digagas oleh BPR Syariah agar BPR Syariah semakin berkembang dengan pesat.

⁴⁹ Hermanto, “Pengaruh Kualitas Pelayanan SDM Bank Syariah terhadap kepuasan nasabah: Studi pada BPRS Berkah Ramadhan” Jurnal *Etikonomi*,(Jakarta: Universitas Prof.Muhammadiyah Dr.Hamka) Vol.12/No.1/April 2013,(77-92), 86

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan. Penelitian yang dipakai oleh peneliti termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah suatu pemeriksaan atau pengujian yang teliti dan kritis dalam mencari fakta, atau prinsip-prinsip penyelidikan yang tekun guna memastikan suatu hal. Sasaran dan lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat penelitian adalah Bank Aman Syariah Sekampung.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu gejala apa adanya saat dilakukan penelitian. Penelitian kualitatif mengungkapkan suatu fenomena melalui deskripsi bahasa non-statistik dan juga menekankan pada proses analisis. Penelitian kualitatif ini bermaksud untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek peneliti dengan cara mendeskripsikannya dalam bentuk kata-kata dan bahasa.¹ Adapun metode data yang dilakukan melalui pendekatan kualitatif yang

¹ Suharismi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), 309

bersifat deskriptif, yaitu penelitian yang bermaksud untuk menjelaskan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta. Artinya, data yang dikumpulkan bukan berupa angka-angka melainkan data tersebut berasal dari lapangan yang dikumpulkan dengan dokumen, naskah wawancara, dan hasil penelitian lapangan.

Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk memecahkan masalah secara sistematis dan aktual mengenai fakta-fakta. Jadi, penelitian ini menafsirkan data secara sistematis dan akurat berkenaan dengan fakta dan fenomena yang terjadi saat penelitian berlangsung mengenai Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Produk Wadi'ah di Bank Aman Syariah Sekampung.²

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data asli. Data primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subjek yang dapat dipercaya, dalam hal ini adalah subjek penelitian (informan) yang berkenaan dengan variabel yang diteliti. Dimana proses pengumpulan data perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang dijadikan objek penelitian. Data primer diperoleh langsung oleh peneliti dari objek penelitian secara langsung. Sumber data primer adalah data yang diperoleh dan digali secara langsung dari sumber

² Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 75

pertama dimana sebuah data dihasilkan.³ Data-data ini diperoleh langsung dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau objek penelitian dan hasil wawancara serta dokumen terkait penelitian ini.

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah subjek penelitian (informan) nasabah dari masyarakat sekampung itu sendiri yang berkaitan dengan faktor – faktor yang mempengaruhi minat nasabah di Bank Aman Syariah Sekampung. Secara spesifik, sumber utama diperoleh dari wawancara kepada pihak Bank Aman Syariah Sekampung. Untuk mendapatkan data yang diperlukan menggunakan tehnik penarikan purposive sampling yang dilakukan dengan mengambil orang – orang yang terpilih betul oleh peneliti menurut ciri-ciri spesifik yang dimiliki oleh sampel itu.⁴ Sampling yang purposive adalah sampel yang dipilih dengan cermat sehingga relevan dengan desain penelitian. Dengan demikian diusahakannya agar sampel itu memiliki ciri-ciri yang esensial dari populasi sehingga dapat dianggap cukup representatif. Ciri-ciri yang esensial, starata apa yang harus diwakili, bergantung pada penilaian atau pertimbangan atau *judgmental* peneliti. Itu sebab purposive sampling ini disebut juga *judgmental purposive*.⁵ Kriteria-kriteria yang dibutuhkan dalam pengambilan sampel ini memiliki kriteria sebagai berikut :

³ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 103

⁴ Sugiarto, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Jakarta: Andi Offset, 2017), 153

⁵ S. Nasution, M.A. *Metode Research*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 86

- a. Sampel merupakan nasabah tetap di bank aman syariah
- b. Sampel merupakan nasabah yang memiliki tabungan wadi'ah di BAS selama 2-3 tahun
- c. Sampel bersedia menjawab pertanyaan yang diberikan peneliti sesuai dengan APD

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah bahan-bahan atau data yang menjadi pelengkap dari sumber data primer. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen-dokumen grafis (tabel, catatan, notulen, rapat, SMS, dan lain-lain) foto-foto, film, rekaman, video, benda-benda dan lain-lain yang dapat memperkaya data primer. Sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku-buku sebagai literatur pokok atau penunjang. Laporan hasil penelitian, jurnal, artikel, internet, surat kabar, dan sumber data lainnya yang memiliki relevansi dengan judul penelitian ini. Data sekunder menjadi data-data pendukung bagi peneliti yang berhubungan dengan objek penelitian. Sumber data sekunder dari penelitian ini diperoleh dari buku-buku sebagai literatur pokok peneliti yang berhubungan dengan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Produk Wadi'ah di Bank Aman Syariah Sekampung.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Adapun teknik pengumpulan data terbagi menjadi dua yaitu :

1. Wawancara

Wawancara atau interview adalah suatu bentuk komunikasi verbal jadi semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi.

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (interviewer) untuk memperoleh informasi dari terwawancara (interview). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara secara tak berstruktur (bebas). Dalam wawancara serupa ini tidak dipersiapkan daftar pertanyaan sebelumnya. Pewawancara hanya menghadapi masalah secara umum. Responden boleh menjawab secara bebas menurut isi hati atau pikirannya. Lama interview juga tidak ditentukan dan diakhiri menurut keinginan pewawancara. Keuntungan interview tanpa struktur ini ialah kebebasan yang menjiwainya, sehingga responden secara seponatan akan mengeluarkan segala sesuatu yang ingin dikemukakannya. Oleh sebab itu pewawancara memperoleh gambaran yang lebih luas tentang masalah itu karena setiap responden bebas meninjau berbagai aspek menurut pendirian dan pikiran masing-masing, dan dengan demikian dapat memperkaya pandangan peneliti. Penelitian kali ini

memfokuskan wawancara terhadap nasabah dan pihak bank aman syariah.⁶

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan dan data tentang faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk wadiah di bank. Penggunaan metode dokumentasi untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis/dokumen baik dalam bentuk buku, notulen, catatan harian, dan sebagainya.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode analisis data secara deskriptif kualitatif, dimana data-data yang diperoleh merupakan data kualitatif yaitu berupa keterangan-keterangan dalam bentuk uraian-uraian dan bukan berbentuk angka-angka, kemudian dianalisis secara terus menerus agar data yang diperoleh baik melalui wawancara, dokumen-dokumen dapat menghasilkan kesimpulan yang kongrit dan valid.

⁶ S. Nasution, M.A. *Metode Research*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 119

Proses analisis data dalam penelitian kali ini menggunakan analisis sebelum dilapangan dan analisis selama dilapangan. Dalam artian penelitian kualitatif ini telah melakukan analisis data sebelum peneliti memasuki lapangan, analisis bisa dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data sekunder yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian dan dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung serta setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.⁷

Penelitian kualitatif ini menggunakan teknik data secara induktif, yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang bersifat khusus, kemudian dianalisis dan akhirnya ditemukan pemecahan permasalahan yang bersifat umum. Induktif adalah cara berfikir dimana ditarik suatu kesimpulan yang umum dari berbagai kasus yang bersifat individual.

Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu semua data seperti wawancara dan dokumentasi maka akan dianalisis data tentang fakta kongkrit mengenai Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Produk Wadi'ah di Bank Aman Syariah Sekampung.

⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung:CV Alfabeta, 2010), 87

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Aman Syariah Sekampung

1. Sejarah Berdirinya Bank Aman Syariah Lampung

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia didorong oleh 4 (empat) alasan utama yaitu : pertama adanya kehendak sebagian masyarakat untuk melaksanakan transaksi perbankan atau kegiatan ekonomi secara umum yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah, khususnya bebas riba sesuai dengan fatwa MUI . Dan kedua adanya keunggulan system operasional dan produk perbankan syariah yang antara lain mengutamakan pentingnya moralitas, keadilan dan transparansi dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Ketiga adanya Pengawasan dan Pembinaan dari Bank Indonesia sehingga kelangsungan Perbankan Syariah tetap terjaga. Keempat adanya Lembaga Penjamin Simpanan.

Keempat alasan tersebut berlaku pula di wilayah Kabupaten Lampung Timur, maka beberapa tokoh praktisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) di Sekampung bercita-cita mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan nama PT. BPRS Aman Syariah. Di mana BPRS sebagai Community bank yaitu bank yang fokus melayani masyarakat di wilayah cakupannya layanannya, dengan menerapkan strategi bersaing yang memanfaatkan potensi muatan lokal (local content) dengan berbagai dimensi. Maka Pendirian PT.BPRS Aman

Syariah dengan dengan potensi muatan lokal yaitu Permodalan, Penghimpunan Dana, Penyaluran Dana, Pengurus, Pegawai adalah berasal dari masyarakat Lampung Timur khususnya yang berdomisili di Kecamatan Sekampung.

Dengan berlandaskan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan PBI No.11/23/PBI/2009 tanggal 1 Juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah serta SE BI No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah maka di Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT. BPRS AMAN SYARIAH sebagai community bank.

Dan sesuai dengan PBI No.11/23/PBI/2009 BPRS hanya dapat didirikan dengan izin Bank Indonesia yaitu izin prinsip dan izin usaha. Untuk izin prinsip salah satunya adanya studi kelayakan mengenai peluang pasar dan potensi ekonomi.

PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur didirikan berdasarkan Rapat Calon Pemegang Saham pada tanggal 17 Maret 2012 oleh 17 orang calon pemegang saham PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Mendapatkan badan hukum PT berdasarkan Akta Pendirian PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Pebruari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang

Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT BPRS Aman Syariah pada tanggal 28 Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Dalam operasioanalnya PT.BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelola oleh Direksi dan jajaran karyawan dan diawasi oleh Dewan Komisaris. Hasil pengelolaan yang dilakukan oleh Direksi dan pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris serta pengawasan secara syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singkatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT BPRS Aman Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan pola syariah.

2. Perkembangan Bank Aman Syariah Lampung

Pada saat penulis melakukan penelitian pada PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur Provinsi Lampung pada Juli 2022. Jumlah pengurus PT BPRS Aman Syariah sebanyak 6 (enam) orang dan karyawan sebanyak 28 (dua puluh delapan)¹.

¹Hasil Wawancara dengan Ibu Tika R.Abadi (*Customer Service*) PT BPRS Aman Syariah pada tanggal 08 Juli 2022

3. Visi dan Misi Bank Aman Syariah Lampung

Tujuan Pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di wilayah Lampung Timur dan sekitarnya melalui :

- a. Pemberian pelayanan jasa perbankan bagi pengusaha kecil di pedesaan yang mudah, aman, Islami dengan prinsip bank yang sehat dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- b. Membuka dan memperluas lapangan dan kesempatan kerja bagi masyarakat.
- c. Berpartisipasi dalam upaya memberantas para pelepas uang (rentenir).
- d. Terciptanya ukhuwah Islamiyah yang semakin berkualitas baik antara nasabah dengan BPR Syariah sebagai pelaksana amaliah, maupun di antara nasabah BPR Syariah.
- e. Mendidik masyarakat untuk selalu memikirkan masa depan dan tidak hanya menguntungkan kepada nasib, namun lebih menekankan kepada usaha.

4. Letak Geografis Bank Aman Syariah Lampung

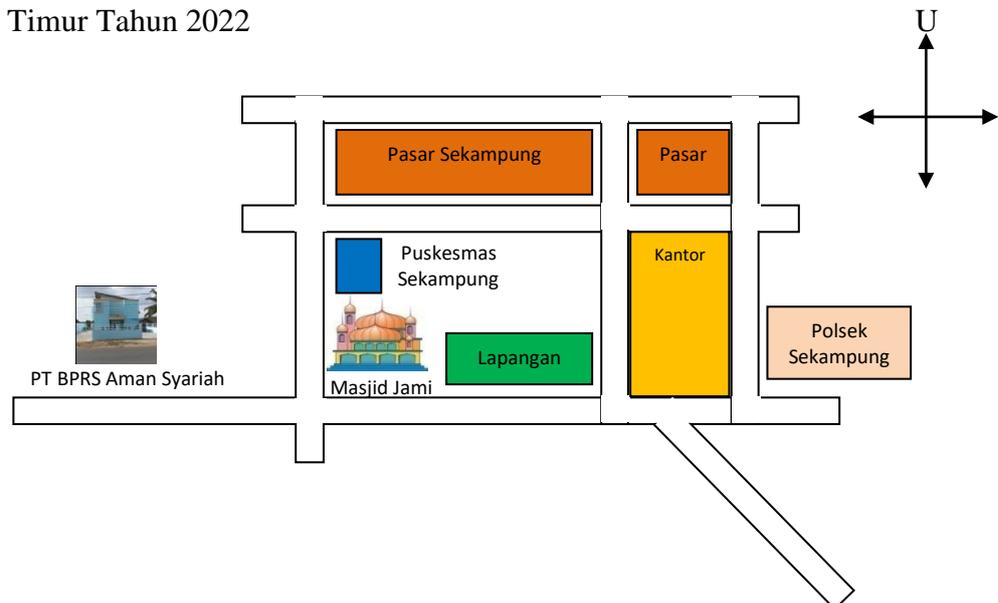
Kantor PT BPRS Aman Syariahterletak di Dusun IV Desa Sumbergede Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung. Lokasi kantor PT BPRS Aman Syariah sangat strategis karena berada pada jalan utama desa Sumbergede yang ramai dilalui masyarakat.

Adapun kantor PT BPRS Aman Syariah mempunyai batas-batas sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan tanah milik Bpk. Mahfud
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Tanah milik Bpk. Nur
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan jalan raya Sekampung dan Desa Giri Klopomulyo.
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan tanah milik Bapak Elvin.

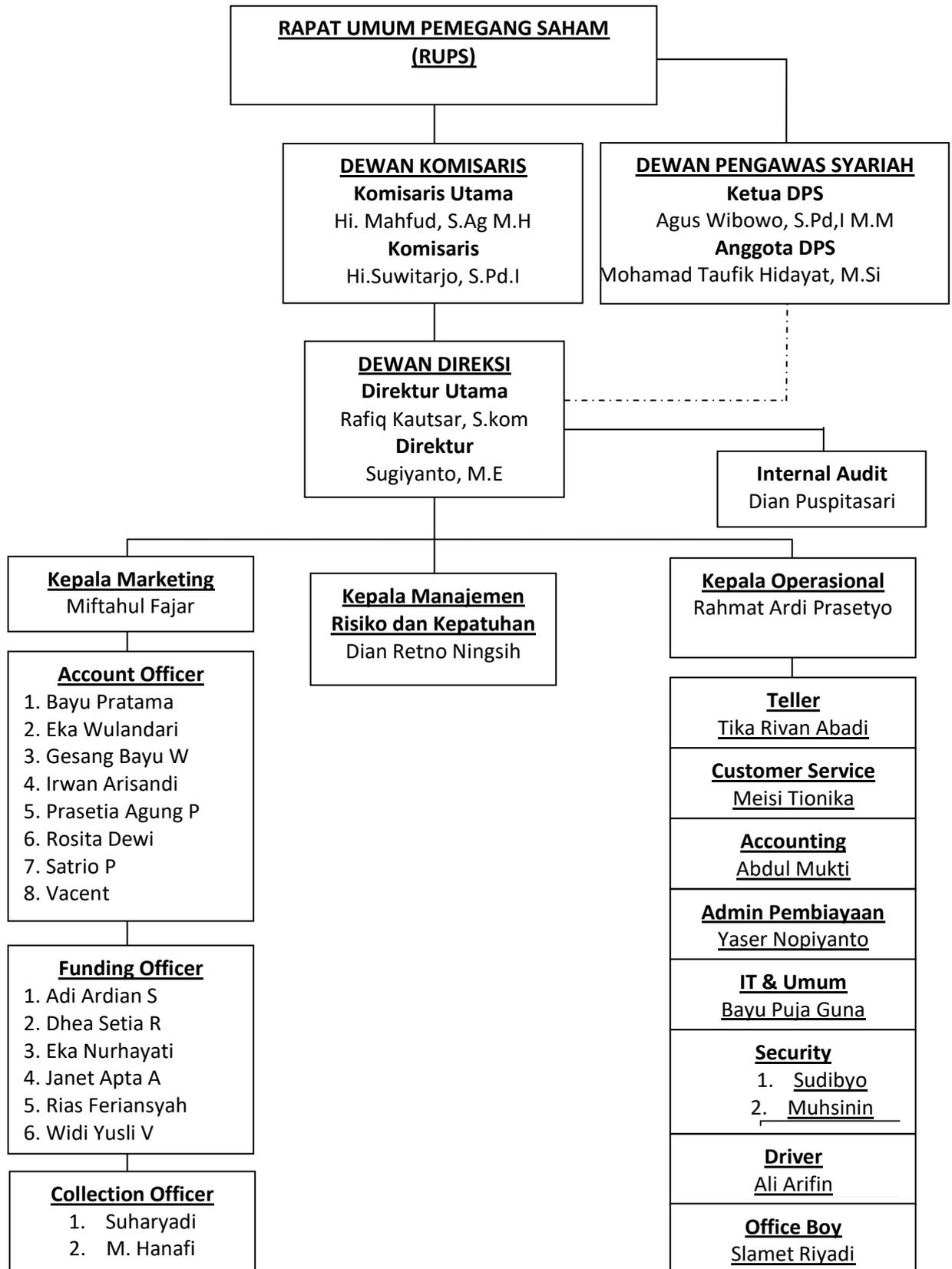
5. Denah Lokasi Bank Aman Syariah

Denah Lokasi kantor PT BPRS Aman Syariah Kabupaten Lampung Timur Tahun 2022



6. Struktur Organisasi Bank Aman Syariah

SUSUNAN ORGANISASI BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG KABUPATEN LAMPUNG TIMUR 2022



Bagan struktur organisasi PT BPRS Aman Syariah di atas dapat diketahui bahwa struktur organisasi tertinggi PT BPRS Aman Syariah adalah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang membawahi Dewan Komisaris Bpk. Mahfud, dan Bpk.Suwitarjo. Dewan Direksi Bpk. Rafiq Kautsar dan Bpk.Sugiyanto serta Dewan Pengawas Syariah (DPS) Bpk.Agus Wibowo dan Bpk. Mohamad Taufik Hidayat. Dalam pengelolaannya Dewan Direksi membawahi Bagian Oprasional, Bagian Umum dan SDM serta Bagian Marketing Penyaluran dan Pendanaan, selain itu membawahi Internal Audit.

7. Produk dan Jasa Bank Aman Syariah

Aspek ini merupakan jenis-jenis produk yang akan diperkenalkan kepada masyarakat pengguna jasa PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur.

a. Produk Pendanaan

Produk ini menyangkut berbagai pelayanan untuk menarik dana masyarakat yang meliputi :

1. Tabungan Khusus *Wadiah* (TAKWA)

Tabungan ini pada hakekatnya merupakan dana masyarakat, tabungan dengan sistem wadiah ini dapat menampung berbagai aspek kepentingan Baitul Maal dan yang bersifat amanah lainnya, seperti :

- Zakat

- Infaq
- Shadaqah
- SPP
- Uang Infaq Bangunan
- Amanah lainnya

Setoran dan Pengambilan dapat dilakukan setiap hari kerja tanpa pembatasan jumlah dan frekuensinya. Minimum sebesar 10.000 dengan saldo awal sebesar 25.000. Bonus/jasa diberikan berdasarkan keputusan Direksi dengan persetujuan Dewan Pengawas karena simpanan ini bersifat Amanah.

2. Tabungan *Mudharabah* (TAMBAH)

Tabungan *Mudharabah* merupakan produk yang ditawarkan kepada masyarakat dengan sistem bagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati oleh bank dan nasabah. Tabungan *mudharabah* pada PT BPRS Aman Syariah dibagi menjadi beberapa variasi produk simpaanan, yaitu:

a. Tabungan Haji Maburur (TAJIMABRUR)

Tabungan Ongkos Naik Haji PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur ini merupakan produk simpanan guna menampung kepentingan kaum muslimin dan muslimat yang berniat menunaikan ibadah haji namun belum cukup untuk membayar lunas sekaligus.

Dalam melaksanakan kegiatan penarikan dana masyarakat ini, memberikan jaminan kepastian terhadap pemberi amanah, maka PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur pada prinsipnya melakukan kerjasama dengan Bank Umum Syariah yang ditunjuk untuk menerima setoran ONH oleh Pemerintah dan Lembaga Bimbingan Haji Kabupaten Lampung Timur (KBIH).

Tabungan ini memiliki ketentuan yang sudah ditetapkan oleh PT BPRS Aman Syariah, yaitu sebagai berikut:

- Setoran pertama minimal Rp. 500.000,-
- Setoran selanjutnya minimal Rp. 100.000,-
- Frekuensi setoran tidak terbatas.
- Pengambilan dilakukan dengan cara membuat surat kuasa kepada PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur untuk memindahbukukan pada setoran ONH pada salah satu bank yang ditunjuk (yang telah menandatangani MOU) apabila telah mencukupi setoran ONH lunas.

b. Tabungan Qurban Aman Syariah (TAQURBANAS)

Tabungan Qurban ini merupakan produk simpanan guna menampung kepentingan muslimin dan muslimat yang berniat untuk melaksanakan ibadah penyembelihan hewan qurban pada hari Raya Idul Qurban/Idul Adha. Dalam hal ini PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur harus memberikan jaminan kepada pemilik dana, bahwa simpanan itu dapat diambil pada saat

menjelang Hari Raya Idul Qurban/Idul Adha untuk dapat segera dibelikan hewan qurban.

Tabungan ini memiliki ketentuan yang sudah ditetapkan oleh PT BPRS Aman Syariah, yaitu sebagai berikut:

- Setoran pertama minimal = Rp. 50.000,-
- Setoran selanjutnya minimal = Rp. 10.000,-
- Frekuensi setoran tidak terbatas
- Pengambilan dilakukan pada saat menjelang bulan Dzulhijjah.

c. Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS)

Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk para pelajar dan mahasiswa atau bagi orang tua yang ingin menyimpan dananya untuk kepentingan pendidikan selama menempuh pendidikan.

d. Tabungan Masa Tua (TAMATU)

Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk masyarakat dalam mencukupi kebutuhan dimasa tua nanti.

e. Tabungan Anak Sejahtera (TABANAS)

Tabungan ini merupakan produk simpanan diperuntukan bagi orang tua atau masyarakat dalam membantu anaknya mempersiapkan masa depan yang lebih baik, seperti tabungan untuk membuat rumah, tempat usaha dan penambahan modal usaha sehingga anaknya kelak bisa hidup sejahtera. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.

f. Tabungan Makbullah Umroh (TAMU)

Tabungan ini merupakan produk simpanan guna menampung kepentingan muslimin dan muslimat yang berniat untuk melaksanakan ibadah umroh. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.

g. Tabungan Wisata (TAWA)

Tabungan ini merupakan produk simpanan untuk kepentingan wisata atau ziaroh, sehingga pelaksanaan wisata atau ziaroh bisa dijadwalkan kapan saja sesuai dengan dana yang sudah disiapkan.

h. Tabungan Keluarga Samara (TAKASMARA)

Tabungan ini merupakan produk simpanan yang ditawarkan kepada para pemuda yang ingin membangun rumah tagga sakinah, mawwadah warahmah guna mempersiapkan biaya pernikahan yang sudah direncanakan. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.

i. Tabungan Idul Fitri (TIFI)

Tabungan ini merupakan tabungan yang tujuannya untuk persiapan menjelang idul fitri bagi masyarakat. Ketentuan tabungan ini sama dengan tabungan lainnya.

3. Deposito Mudharabah

Deposito berjangkan ini diperuntukkan bagi penyimpanan perorangan, perusahaan badan amal, organisasi sosial, koperasi dan segala lapisan masyarakat. Ketentuan tabungan ini adalah sebagai berikut:

- Setoran
- Setoran Minimum Rp. 500.000,-
- Frekuensi penyetoran sekali pada saat buka deposito.
- Penarikan pada saat jatuh tempo
- Dibayar kemudian setiap bulan (perhitungan menurut distribusi keuntungan hari bulan sebenarnya).
- Pajak bagi hasil deposito mengikuti ketentuan yang berlaku yaitu deposito dipotong PPH 20% final.
- Zakat bagi hasil deposito 2,5% bagi hasil sebelum dipotong pajak
- Diberikan sistem perpanjangan otomatis *Automatic Rollover* (ARO) atau non ARO.

Tabungan dan deposito nasabah akan disalurkan secara produktif dengan berdasarkan prinsip syariah serta bermanfaat yaitu :

- a. Aman dan terjamin
- b. Mengikuti program penjaminan Pemerintah
- c. Bagi hasil yang kompetitif atau bonus yang menarik, diberikan setiap bulan secara otomatis masuk ke rekening tabungan nasabah
- d. Dapat dijadikan jaminan pembiayaan
- e. Membantu perencanaan dan program keuangan dan investasi nasabah
- f. Berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi daerah khusus usaha kecil

Tabungan deposito PT BPRS Aman Syariah terbagi menjadi 3 produk, yaitu:

1. Deposito 3 bulan
2. Deposito 6 bulan
3. Deposito 12 bulan

Selain deposito tersebut diatas ada juga produk deposito antar bank pasiva, produk ini untuk menghimpun dana dari bank lain untuk keperluan likuiditas bank yang bersangkutan.

b. Produk Penempatan Dana Masyarakat (Pembiayaan)

Produk penyaluran dana masyarakat adalah merupakan kualitas aktiva sangat ditentukan oleh ketepatan dan efektifnya penempatan dana tersebut. Oleh karena itu penyaluran dana masyarakat yang akan dikelola PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur yaitu sebagai berikut :

1. Pembiayaan dengan transaksi jual beli berdasarkan prinsip :
 - Murabahah
 - Istishna
 - Salam
 - Ijarah
 - Multi Jasa
 - Jual beli lainnya
2. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan prinsip :
 - Mudharabah

➤ Musyarakah

3. Pembiayaan lainnya berdasarkan prinsip :

- ✓ Rahn
- ✓ Qardh
- ✓ Qardhul Hasan
- ✓ Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sepanjang disetujui oleh Dewan Pengawas Syariah.

Produk-produk tersebut akan ditempatkan pada segmentasi bisnis sebagai bisnis kecil dan koperasi serta bisnis pertanian. Dalam segmentasinya Bisnis kecil dan koperasi termasuk pula di dalamnya :

- a. Industri kecil (*home industry*)
- b. Perdagangan kecil (*retailer*)
- c. Jasa konstruksi untuk keperluan uang muka (bukan bank garansi)
- d. Koperasi non KUD
- e. Lembaga pendidikan/*college*
- f. Pegawai pemerintah atau swasta.

Dan pada segmentasi Bisnis pertanian termasuk di dalamnya :

1. Tanaman pangan rakyat
2. Perkebunan
3. Holtikultura
4. Perikanan
5. Peternakan dari produksi sampai marketing.

Sehubungan dengan penempatan dana masyarakat pada aktiva produksi adalah merupakan sumber penghasilan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur maka sistem yang dilakukan adalah Menggunakan manajemen pembiayaan dengan kebijakan dan prosedur pembiayaan, yaitu PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur tidak hanya berorientasi pada fasilitas pembiayaan saja, tetapi berorientasi pada bisnis nasabah (yakni seluruh kebutuhan nasabah baik pembiayaan dan maupun pelayanan lainnya). Pengawas bank berpendapat bahwa sistem ini akan lebih efisien dan efektif terutama apabila ditinjau dari segi manajemen resiko pembiayaan.

Adapun bentuk-bentuk produksi pembiayaan yang dipasarkan :

Dalam pemasaran/penyaluran dana oleh PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dilakukan melalui produk-produk sebagai berikut. Penyaluran pada garis besarnya terdiri dari 3 (tiga) kelompok yaitu :

- a. Pemberian pembiayaan kepada pengusaha kecil dan atau masyarakat pedesaan.
- b. Penempatan pada surat-surat berharga (deposito berjangka) sertifikat Deposito/SBI.
- c. Penempatan dana pada Bank lain (deposito, Tabungan dan atau giro).

Khusus untuk kelompok-kelompok pemberian pembiayaan kepada pengusaha kecil dan atau masyarakat pedesaan, dipasarkan melalui beberapa produk di antaranya :

a. Pembiayaan Bagi Hasil (Mudharabah, Musyarakah)

- Pembiayaan untuk pengusaha kecil di pedesaan, tujuan pembiayaan adalah untuk membiayai seluruh usaha yang akan dibiayai (perdagangan/jasa) dan mudharib setuju membagi keuntungan dengan proporsi bagi hasil yang disetujui bersama.
- Pembiayaan akan diberikan dalam bentuk tunai.
- PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur tidak berperan serta dalam manajemen proyek kecuali dalam pengawasan penggunaan dana pembiayaan dan memberikan saran-saran untuk kemajuan usaha.
- Pembagian keuntungan berdasarkan prosentase dan tertulis dalam surat perjanjian yang legal.
- Jika terjadi kerugian yang diakibatkan oleh mudharib, maka pembiayaan mudharabah seluruhnya dibebankan mudharib, apabila kerugian tersebut akibat di luar batas kemampuan mudharib maka akan dipertimbangkan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, sedangkan pembiayaan musyarakah kerugiannya dibebankan kepada nasabah sebesar modal yang disetor oleh Bank.

- Jenis pembiayaan untuk kebutuhan, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan modal usaha.
- Jenis pembiayaan untuk kebutuhan, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan modal usaha.
- Kriteria penentuan bagi hasil :

Kriteria bagi hasil (*profit share*) untuk jenis perdagangan/jasa berdasarkan “Kriteria resiko yang dapat diterima” (KRD).

Bagi hasil ditetapkan berdasarkan berlandaskan kesepakatan bersama dari keuntungan usaha kontraktor sesuai SPK diperhitungkan dari total SPK setelah dikurangi biaya operasional.

- Analisa Pembiayaan

Dalam pemberian pembiayaan akan diterapkan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) dan dengan prinsip pembiayaan yang sehat.

b. Pembiayaan Pemilikan Barang/Jual Beli (Murabahah)

Dalam pembiayaan jenis ini PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur membeli barang yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menjualnya dengan harga pokok pembelian ditambah keuntungan harga (harga jual) kepada nasabah tersebut sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Tujuan Pembiayaan ini dimaksudkan untuk pembiayaan pemilikan barang misalnya : pemilikan rumah, kendaraan bermotor,

inventaris, benda ekonomi lainnya baik baru maupun *refinancing*. Kadar/tingkat keuntungan/*profit* margin untuk PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dapat dikategorikan untuk setiap jenis barang. Dan besaran angsuran disesuaikan dengan kemampuan nasabah

c. Pembiayaan *Qordh*

Penyaluran dana pada PT BPRS Aman Syariah yang berupa Pembiayaan *Qordh* mempunyai ketentuan, sebagai berikut:

1. Adalah pinjaman dari Bank (*Muqridh*) kepada pihak tertentu (*Muqtaridh*) untuk tujuan social yang wajib dikembalikan dengan jumlah sesuai pinjaman. *Muqridh* dapat meminta jaminan atas pinjaman kepada *Muqtaridh*. Pengembalian pinjaman dilakukan secara angsuran ataupun sekaligus.
2. Pembiayaan yang diberikan untuk jangka waktu tertentu dengan syarat peminjam (*Muqtaridh*) akan membayar kembali sejumlah pinjaman itu sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur atau Badan Pengawas Syariah.
3. Bank (*Muqridh*) tidak diwajibkan meminta jasa atas uang yang dipinjamkan, tetapi *Muqtaridh* disunatkan untuk mengembangkan/member jasa tanda terimakasih/biaya administrasi/processing pinjaman karena telah dapat melepaskan pinjaman dari masalah ekonomi (terlilit rentenir).

4. Dana pinjaman disesuaikan dengan sumbernya (*non cost of fund*) seperti : Zakat, Infaq, Simpanan Aman, dll. Oleh suatu *committee* dari Badan Pengawas Syariah.

d. Pembiayaan Multijasa

Dalam pembiayaan jenis ini PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur sebagai penyedia dana untuk kebutuhan nasabah dalam hal yang bersifat multiguna seperti biaya pendidikan, biaya pengobatan, biaya pesta pernikahan/sunatan dan lain-lain dimana bank meminta *ujroh/fee* terhadap dana yang diberikan oleh bank.

B. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Wadi’ah

Minat nasabah merupakan suatu keinginan atau dorongan hati yang diciptakan dalam diri nasabah terhadap sesuatu yang disenangi atau dibutuhkan, dengan demikian sama halnya dalam memilih suatu produk, para calon nasabah terlebih dahulu mempertimbangkan sekecil mungkin resiko dan besarnya keuntungan yang didapat.² Maka dari itu akan muncul timbulnya ketertarikan minat nasabah pada salah satu produk.

Bank Aman Syariah Sekampung memiliki banyak produk hanya saja produk yang banyak diminati oleh masyarakat adalah produk tabungan wadi’ah karena produk ini dirasa fleksibel mudah dan bias menyesuaikan dengan kebutuhan dan keadaan.

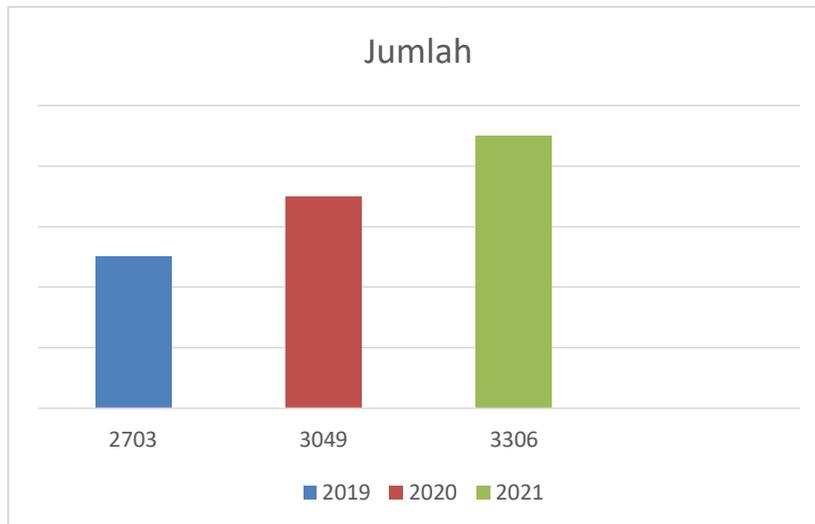
² Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, (Jakarta: Kencana,2011), 63

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Sugiyanto selaku Direktur Bank Aman Syariah, landasan untuk mengatur tentang tabungan wadi'ah adalah berdasarkan Fatwa DSN No. 02/DSN-MUI/IV/2000 tentang tabungan yang berdasarkan prinsip Mudharabah dan Wadi'ah. Dalam strategi menarik minat nasabah dalam menabung di bank syariah ada empat yakni karena menggunakan system syariah, bagi hasil yang cukup besar, aman, dan pelayanannya baik. Dalam Bank Aman Syariah strategi yang digunakan yakni Bank Aman Syariah memiliki layanan cepat, bagi hasil yang kompetitif, dan menggunakan system syariah. Di bank aman syariah juga memiliki target jumlah nasabah ditiap tahunnya karena di setiap *marketing/account officer* memiliki jumlah nasabah yang harus ditarik minat untuk menabung di Bank Aman Syariah. Tidak hanya itu, Bank Aman Syariah memberikan bonus/bagi hasil/reward untuk nasabah yang memenuhi kriteria, karena sistem bagi hasil yang diatur dalam Fatwa DSN No.02/DSN-MUI/IV/2000 tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian (*athaya*) yang bersifat sukarela dari pihak bank.³

Setiap tahun jumlah nasabah yang membuat tabungan wadi'ah mengalami kenaikan. Selama 2019-2021 terlihat adanya peningkatan jumlah nasabah tabungan wadi'ah, sebagaimana terlihat pada grafik berikut:

³ Wawancara Bapak Sugiyanto selaku Direktur di Bank Aman Syariah Sekampung pada tanggal 24 Juni 2022

Grafik
Jumlah Nasabah Tabungan Wadi'ah di Bank Aman Syariah Sekampung
Tahun 2019-2021



Sumber : Dokumentasi Arsip Bank Aman Syariah Sekampung

Pada 3 tahun terakhir maka dapat dilihat ada peningkatan jumlah nasabah tabungan wadi'ah pada tahun 2019 berjumlah 2703 nasabah, dan ditahun 2020 mengalami kenaikan sebanyak 346 nasabah sehingga diakumulasikan menjadi 3049. Kemudian di tahun 2021 kenaikan jumlah nasabah sebanyak 257 Sehingga menjadi 3306.

Dengan banyaknya jumlah nasabah yang melakukan pembukaan rekening tabungan wadi'ah ini, bukan berarti meninggalkan standar operasional yang telah ditetapkan. Persaingan di dunia perbankan sudah menjadi keniscayaan. Dalam hal ini, upaya yang perlu dilakukan Bank Aman Syariah Sekampung dalam mempertahankan nasabah agar tetap loyal terhadap produknya, ada beberapa produk yang ditawarkan oleh Bank Aman Syariah berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Widi Yusli selaku *Marketing/Account Officer* :

1. Tabungan Makbullah Umroh (TAMU) ; tabungan ini dirancang untuk melaksanakan haji (talangan), tabungan ini menggunakan akad mudharabah mutlaqah dengan nisbah 68% untuk pihak bank, dan 32% untuk pihak nasabah, dan setoran awal minimal 100.000 saldo tetap 25.000.
2. Tabungan Haji Mabrur (TAJI MABRUR) ; tabungan ini sama halnya dengan TAMU, yang membedakan hanyalah setoran awal disini nasabah minimal 500.000.
3. Tabungan Anak Sejahtera (TABANAS) ; tabungan ini diperuntukkan bagi orangtua atau masyarakat dalam membantu anaknya mempersiapkan masa depan yang lebih baik, tabungan ini memiliki setoran awal sebesar 50.000, dan saldo menetap sebesar 25.000.
4. Tabungan Keluarga Samara (TAKASMARA) ; tabungan ini diperuntukkan untuk pemuda/pemudi yang ingin membangun rumah tangga yang sakinah mawaddah dan warahmah guna mempersiapkan biaya pernikahan, tabungan ini memiliki setoran awal sebesar 100.000, dengan nisbah 30% nasabah dan 70% untuk pihak bank.
5. Tabungan Masa Tua (TAMATU) ; tabungan ini merupakan produk simpanan untuk masyarakat dalam mencukupi kebutuhan di masa tua nanti.

6. Tabungan Pendidikan Aman Syariah (TAPENAS) ; tabungan ini diperuntukkan untuk simpanan para pelajar dan mahasiswa atau bagi orangtua yang menyimpan dananya untuk kepentingan pendidikan, tabungan ini memiliki setoran awal sebesar 50.000.
7. Tabungan Qurban Aman Syariah (TAQURBANAS) ; tabungan ini diperuntukkan masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah qurban, tabungan ini memiliki setoran awal sebesar 50.000, pengambilan dana dilakukan pada saat menjelang bulan dzulhijjah.
8. Tabungan wisata (TAWA) ; tabungan ini diperuntukkan untuk masyarakat yang ingin melaksanakan kunjungan wisata atau ziaroh, tabungan memiliki setoran asal 25.000 dan nisbah sebesar 25% untuk nasabah, dan 75% untuk pihak bank.
9. Tabungan Idul Fitri (TIFI) ; tabungan ini diperuntukkan untuk masyarakat yang mempersiapkan untuk keperluan idul fitri seperti sembako dll nya, tabungan ini memiliki jangka waktu 10 bulan – 1 tahun, tabungan ini memiliki gelombang pertama yakni setoran 200.000/bulan, dan gelombang kedua 250.000/bulan.
10. Tabungan Khusus Wadiah (TAKWA) ; tabungan ini hakekat nya merupakan dana masyarakat dengan sistem

titipan yang bersifat untuk kepentingan baitul maal dan yang bersifat amanah lainnya, tabungan ini memiliki saldo awal sebesar 25.000, setoran harian 10.000, setoran dan pengambilan bisa dilakukan kapan saja dan disetiap hari kerja tanpa batasan jumlah dan frekuensinya, dan tabungan ini memiliki bonus/reward yang diberikan berdasarkan keputusan Direksi dengan persetujuan DPS karena simpanan ini bersifat amanah.

Selanjutnya, untuk membuat nasabah tetap menabung di Bank Aman Syariah Bapak Widi Yusli selaku *Marketing/Account Officer* juga menjelaskan upaya yang dilakukan dalam mempertahankan agar tetap menjadi nasabah Bank Aman Syariah Sekampung yaitu dengan cara :

- a. Silaturahmi ke rumah-rumah nasabah.
- b. Prosedur atau mekanisme yang dilakukan dalam pembuatan rekening wadi'ah lebih mudah, cepat dan *friendly*.
- c. Pelayanan yang diberikan kepada nasabah sangat ramah dan terbuka.
- d. Proses setoran tabungan oleh nasabah sangat mudah, nasabah tidak perlu datang ke bank langsung karena pihak bank bersedia mendatangi tempat tinggal ataupun sekolah-sekolah tempat bekerja nasabah untuk mengambil setoran tabungan.

Menurut Bapak Widi Yusli selaku *Marketing / Account Officer* bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan wadi'ah adalah faktor social, karena nasabah mengetahui

tabungan wadi'ah dari rekan kerja sesama nasabah yang menyarankan untuk membuka rekening wadi'ah di Bank Aman Syariah. Dan karena tabungan wadi'ah ini bisa banyak di minati oleh nasabah karena tabungan wadi'ah bisa diambil kapan saja, dengan saldo awal 25.000 dan setoran seterusnya minimal 10.000, tabungan wadi'ah juga memberikan bagi hasil tergantung jumlah besarnya tabungan nasabah.⁴

Berdasarkan wawancara lanjutan dengan Bapak Sugiyanto selaku Direktur Bank Aman Syariah mengenai mekanisme dan besaran bonus yang diberikan kepada nasabah dalam tabungan wadi'ah bank memberikan bonus atas pertimbangan penghasilan yang diperoleh pihak-pihak dari pemanfaatan uang titipan menggunakan akad wadiah yad dhamanah, penghasilan yang diperoleh bank tersebut, tentu sudah diperhitungkan berapa untuk pembiayaan, biaya operasionalnya dan setelah itu marginnya berapa, setelah itu ada accountingnya yang menghitung, pada saat accounting menghitung dan melihat persentasinya dari margin yang didapat dari wadiah yad dhamanah. Bonus penitipan pada akad wadiah yad dhamanah nilainya sangat kecil karena perhitungannya tidak panjang. Atas kehendak bank aman syariah sendiri, bank dapat memberikan semacam bonus kepada para nasabah wadiah. Bonus tersebut pula dengan 'athaya. Dalam hal ini, praktik wadiah di bank aman syariah sejalan dengan pendapat ulama mazhab Hanafi dan Mazhab Maliki. Pemberian bonus semacam jasa tidak boleh disebutkan dalam kontrak ataupun dijanjikan dalam akad, akan tetapi benar-benar pemberian sepihak sebagai

⁴ Wawancara dengan Bapak Widi Yusli selaku *Marketing/Account Officer* di Bank Aman Syariah Sekampung pada tanggal 20 Juli 2022

tanda terimakasih dari pihak bank. Jumlah pemberian bonus sepenuhnya merupakan kewenangan management bank aman syariah karena pada prinsipnya dalam akad ini di penekanannya adalah titipan. Dan bank juga bertanggung jawab terhadap keutuhan harta titipan tersebut serta mengembalikan kapan saja pemiliknya menghendaki. Di sisi lain, bank aman syariah juga berhak sepenuhnya atas keuntungan dari hasil penggunaan atau pemanfaatan dana barang tersebut.⁵

C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Tabungan Wadi'ah pada Bank Aman Syariah Sekampung

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Siti Zulaicha, beliau beralamat di Batanghari batangharjo, memiliki sebuah usaha yakni toko kosmetik dan lain-lainnya di pasar. Menurut hasil wawancara, beliau tertarik menjadi nasabah di Bank Aman Syariah karena banyak produk produk yang ditawarkan oleh bank aman syariah salah satunya yaitu tabungan wadi'ah. Beliau mengetahui informasi bank aman syariah dan produk wadi'ah ini dari rekan kerja di pasar, dimana rekan tersebut merekomendasikan bank dan jenis tabungan yang ada di bank aman syariah, karena jumlah setoran awal, setoran lanjutan yang sangat terjangkau serta saldo tetap yang tergolong lebih murah dari tabungan yang lain, terlebih lagi tabungan wadi'ah yang bersifat bisa diambil kapan saja dan tentunya ada reward/bagi hasil yang telah beliau terima selama menjadi nasabah tabungan wadi'ah walaupun tidak terlalu sering.

⁵ Wawancara dengan Bapak Sugiyanto, selaku Direktur BAS pada tanggal 23 November 2022

Beliau juga mengatakan bahwa dari awal pembukaan rekening sampai menjadi nasabah tetap *customer service* memberikan pelayanan dan fasilitas dalam pembukaan rekening dan sangat memberikan kenyamanan dalam melayani nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Sukarsih yang beralamat di batanghari, beliau memiliki usaha striping dan membuka tabungan wadi'ah di bank aman syariah. Beliau mengetahui bank aman syariah ini serta produknya berasal dari tetangga rumah yang kebetulan membuka rekening di bank aman syariah juga, dari wawancara dengan ibu sukarsih beliau memilih tabungan wadi'ah ini karena saldo tetap yang lumayan terjangkau dan terlebih lagi beliau membuka rekening ini hanya untuk menitipkan dananya, karena setoran awal dan lanjutan yang cukup terjangkau, beliau memutuskan untuk membuka rekening tabungan wadi'ah. Menurut beliau pelayanan dari bank aman syariah terhadap beliau yang umurnya tergolong sudah memasuki masa tua, beliau sangat mengapresiasi tentang tutur kata, sikap dan cara menjelaskan tentang tabungan kepada beliau sangatlah ramah, sopan, dan menggunakan bahasa yang mudah dipahami, sehingga beliau merasakan kenyamanan dalam pelayanan yang diberikan di bank aman syariah⁶.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Sumarti pemilik usaha vulkanisir ban (enggal ban) yang beralamat di giriklopomulyo sekampung, beliau memilih bank aman syariah karena tempat yang dekat dari rumah dan produk wadi'ah adalah produk tabungan yang dibutuhkan oleh ibu sumarti

⁶ Wawancara dengan Ibu Sukarsih, selaku nasabah BAS pada tanggal 26 Juli 2022

untuk menginvestasikan dana nya dalam bentuk simpanan. Dalam pelayanannya beliau sangat merasakan kenyamanan oleh bank aman syariah, beliau juga tidak merasakan kesusahan untuk melakukan penyetoran uang ke bank aman syariah karena ada *Account Officer* (AO) yang bersedia datang ketempat nasabah untuk mengambil dan menyetorkan dana nasabah ke bank melalui jasa AO yang diberikan .

Dari hasil wawancara dengan ibu Sri Handayani beliau menjadi nasabah tabungan wadi'ah di BAS dengan kemauannya sendiri menabung di BAS, beliau juga mengatakan bahwa alasan nya memilih tabungan wadi'ah ini karena beliau hanya berniat untuk menabung saja, sehingga faktor dari sikap dan keyakinan ibu Sri Handayani ini lebih cenderung untuk menjadi nasabah di BAS.⁷

Dari hasil wawancara dengan bapak Tri Hartanto, beliau sudah menjadi nasabah di BAS dan memiliki tabungan wadi'ah kurang lebih sudah 3 tahun, beliau mengatakan awal menjadi nasabah di BAS ini adalah karena lokasi nya yang dekat dengan rumah dan yang menjadi alasan beliau menggunakan tabungan wadi'ah adalah karena keinginan nya saja, tidak ada faktor pendorong yang lain.⁸

Dari hasil wawancara dengan ibu Yaya Nurlita, mengatakan bahwa beliau menjadi nasabah di BAS karena pelayanannya yang ramah dan tidak

⁷ Wawancara dengan Ibu Sri Handayani, selaku nasabah BAS pada tanggal 25 Oktober 2022

⁸ Wawancara dengan Bapak Tri Hartanto, selaku nasabah BAS pada tanggal 25 Oktober 2022

tidak terlalu mengantri panjang. Faktor lain yang meyakinkan beliau untuk menabung di BAS dengan akad wadi'ah adalah karena produk nya yang dinilai cukup ramah untuk melakukan setoran.⁹

Dari hasil penelitian dengan ibu Siti Qomariyah dan Ibu Muslimah, memberikan keterangan yang bisa dikatakan sama beliau mengatakan memilih BAS dan tabungan wadi'ah sebagai bentuk simpanan merupakan pilihan yang dipilih atas keinginan diri sendiri, karena lokasi yang dekat dengan BAS dan untuk setoran yang tidak perlu datang ke bank tetapi pihak bank yang senantiasa datang kerumah.¹⁰

Menurut Bapak Suyanto selaku nasabah tabungan wadi'ah yang aktif di BAS, beliau mengatakan bahwa beliau membuka rekening karena ada informasi dari tetangga yang berjualan di pasar untuk membuka rekening di BAS dan memilih tabungan wadi'ah, beliau juga mengatakan bahwa tabungan wadi'ah saldo menetap nya yang menurut nya murah dan beliau tidak harus ke bank untuk melakukan penyetoran, beberapa kali beliau melakukan setoran tunai dengan bantuan pihak bank yang bapak Suyanto hubungi.¹¹

Dari hasil wawancara dengan Ibu Aulia Sari, beliau mengatakan tergugah untuk membuka rekening di BAS dan berakad tabungan wadi'ah karena beliau melihat pihak bank yang datang kerumah tetangga ini dianggap

⁹ Wawancara dengan Ibu Yaya Nurlita, selaku nasabah BAS pada tanggal 25 Oktober 2022

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Muslimah, selaku nasabah BAS pada tanggal 27 Oktober 2022
Wawancara dengan Ibu Siti Qomariyah, selaku nasabah BAS pada tanggal 14 November 2022

¹¹ Wawancara dengan Bapak Suyanto, selaku nasabah BAS pada tanggal 14 November 2022

ibu Aulia sebagai jalan salah satu yang mudah untuk melakukan penyetoran, dalam hal ini berarti ibu Aulia membuka rekening tabungan wadiah di BAS merupakan faktor dari dalam diri sendiri (internal).¹²

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan wadi'ah pada Bank Aman Syariah Sekampung. Pada teorinya faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk wadi'ah tersebut berasal dari faktor eksternal (social, promosi, pelayanan, dan tempat). Dan faktor internal berasal dari (motivasi, sikap, dan keyakinan). Faktor tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang pengaruhnya berasal dari luar diri manusia. Faktor tersebut diantaranya :

a. Sosial

Faktor social adalah faktor yang muncul ketika adanya dorongan dari lingkungan sekitar seperti keluarga, tempat bekerja, dan tempat tinggal, salah satu faktor dinamika yang memiliki pengaruh sangat signifikan terhadap perubahan selera dan kebutuhan masyarakat.¹³

Berdasarkan dari hasil penelitian dengan Direktur, *Marketing / Account Officer*, dan nasabah maka dapat dianalisis, bahwa minat

¹² Wawancara dengan Ibu Aulia Sari, selaku nasabah BAS pada tanggal 17 November 2022

¹³ Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2013), 195

nasabah pada produk wadi'ah karena adanya referensi dari pihak luar yang mempengaruhi minat nasabah. Minat akan muncul ketika adanya sumber sumber informasi yang mampu mengerahkan seseorang dalam mengambil suatu keputusan. Terciptanya faktor social karena adanya dorongan dari lingkungan sekitar, sehingga dengan adanya faktor social bisa memudahkan seseorang untuk mendapatkan informasi terkait dengan adanya tabungan wadi'ah pada Bank Aman Syariah Sekampung. Faktor social merupakan pengaruh utama dari terbentuknya sebuah minat. Melalui faktor social cenderung lebih mudah menarik minat dari calon nasabah.

Jadi dapat disimpulkan bahwa faktor social muncul ketika dipengaruhi oleh orang-orang sekitar kita, adanya referensi acuan dari hubungan kekeluargaan ataupun rekan kerja dan juga keadaan sekitar yang dapat mempengaruhi sebuah sikap dan perilaku dalam menentukan minat. Calon nasabah akan terpengaruh dengan adanya dorongan melalui pemahaman yang disalurkan oleh lingkungan sekitar. Jadi faktor social merupakan pengaruh terbesar pembentukan minat dan calon nasabah.

b. Produk

Produk adalah sekelompok sifat-sifat yang berwujud (*tangible*) dan tidak berwujud (*intangible*) yang mencakup warna, harga, kemasan, dan pelayanan yang diberikan prosedur agar dapat diterima oleh nasabah. Faktor produk mampu mempengaruhi konsumen atau

nasabah dalam mempengaruhi minat serta keputusan nasabah dalam memilih produk wadi'ah.¹⁴

Berdasarkan hasil penelitian dengan nasabah tabungan wadi'ah, maka dapat dianalisis bahwa produk menjadi pertimbangan nasabah dalam menentukan minat pada produk tabungan wadi'ah di Bank Aman Syariah Sekampung. Karena produk adalah modal utama suatu perusahaan untuk menawarkan segala jasa yang diberikan kepada nasabah serta kualitas produk menunjukkan ukuran dapat dipercayanya produk tersebut. Semakin banyak jenis produk yang ditawarkan semakin menarik minat para calon nasabah untuk bergabung menjadi nasabah di Bank Aman Syariah Sekampung. Produk tabungan wadi'ah merupakan produk keunggulan yang banyak diminati oleh para nasabah dibandingkan dengan produk-produk lainnya.

Dari penjelasan diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa untuk bergabung dengan suatu perusahaan seperti perbankan, maka suatu konsumen atau nasabah akan lebih dahulu mencari tahu mengenai produk yang ditawarkan, kualitas, keuntungan, serta jaminannya, apabila sudah sesuai dengan yang diharapkan maka dengan beriringan minat pada suatu produk tersebut akan muncul. Keuntungan yang diperoleh dari suatu produk memberikan pengaruh penting terhadap daya tarik minat para calon nasabah.

¹⁴ M Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2021), 139-140

c. Promosi

Promosi menjadi modal utama untuk menarik minat nasabah seperti yang dikemukakan oleh Ibu Siti Zulaicha sebagai nasabah di Bank Aman Syariah. Adanya faktor promosi yang disertai sosialisasi sehingga memudahkan beliau untuk mengetahui produk tabungan wadi'ah¹⁵.

Dari hasil pernyataan diatas maka dapat dianalisis, bahwa jenis promosi periklanan (*advertising*) merupakan media sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya. Dengan adanya komunikasi yang memberikan informasi sehingga dapat menarik perhatian nasabah untuk pembuatan rekening tabungan wadi'ah. Promosi merupakan media dalam memasarkan produk-produk Bank Aman Syariah Sekampung dengan berbagai macam cara. Yang bermula dari sosialisasi disertai pembagian brosur yang dilakukan pihak Bank Aman Syariah Sekampung. Melalui perkenalan dan dilanjutkan dengan pendekatan emosional yang dilakukan *marketing* dengan menjali komunikasi merupakan pendekatan pemasaran yang sangat mudah dimengerti oleh nasabah, karena dengan berkomunikasi *marketing* dapat meyakinkan kepada calon nasabah tentang keunggulan-keunggulan produk wadi'ah yang ada di Bank Aman Syariah Sekampung.

¹⁵ Wawancara dengan Ibu Siti Zulaicha, selaku nasabah BAS pada tanggal 26 Juli 2022

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa faktor promosi dapat mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk tabungan wadi'ah. Dengan kegiatan promosi maka peran *marketing* sangat berpengaruh dalam menarik minat para calon nasabah dan melihat langsung bagaimana respon calon nasabah setelah diberikan penjelasan tentang produk pembiayaan multijasa yang ada di Bank Aman Syariah Sekampung.

d. Pelayanan

Pelayanan yang dilakukan di Bank Aman Syariah Sekampung sudah bagus, seperti yang dikemukakan Ibu Sukarsih sebagai nasabah tabungan wadi'ah yang menyatakan bahwa pelayanan jasa yang dilakukan oleh pihak Bank Aman Syariah Sekampung sudah baik, memuaskan, setiap karyawan ramah, bertutur sopan, melayani dengan sabar, apabila ada calon nasabah yang belum memahami produk dijelaskan dan diarahkan, proses pembuatan rekening cepat, mekanisme penyetoran dimudahkan karena pihak Bank Aman Syariah bersedia mendatangi tempat tinggal nasabah.

Berdasarkan pernyataan beberapa nasabah diatas dapat dianalisis bahwa pelayanan yang dilakukan pihak Bank Aman Syariah Sekampung sudah baik dan memuaskan, karena karyawannya ramah, bertutur kata yang sopan sehingga membuat nasabah nyaman dan dihargai, serta dalam mekanisme penyetoran tabungan pihak bank bersedia mendatangi tempat tinggal nasabah sehingga memudahkan pihak nasabah. Hal tersebut merupakan salah satu daya tarik tersendiri

bagi nasabah dalam mempengaruhi minat pada produk tabungan wadi'ah. Karena dengan pelayanan yang baik maka nasabah dengan sendirinya akan tetap bertahan pada produk tabungan wadi'ah yang ada di Bank Aman Syariah Sekampung.

e. Tempat / Lokasi

Dari hasil penelitian dengan Ibu Sumarti selaku nasabah tabungan wadi'ah di Bank Aman Syariah Sekampung, beliau mengatakan bahwa alasan memilih produk tabungan wadi'ah di Bank Aman Syariah karena lokasinya strategis dekat dengan rumah sehingga faktor tersebut lebih cenderung menarik minat beliau.

Maka dari hasil wawancara dengan Ibu Sumarti faktor yang mempengaruhinya adalah lokasi yang strategis karena aksesnya mudah dijangkau serta banyak kendaraan berlalu lalang, tempatnya mudah terlihat. Sehingga membuat sifat tersebut muncul dari dalam diri beliau dengan sendirinya, tanpa pengaruh orang lain¹⁶.

3. Faktor Internal

Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologis yang melekat pada setiap individu konsumen. Faktor tersebut diantaranya :

- a. Motivasi merupakan keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan.¹⁷ Motivasi meliputi faktor kebutuhan

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Sumarti, selaku nasabah BAS pada tanggal 26 Juli 2022

¹⁷ Dedi Ismatullah, *Kewirausahaan Teori dan Praktik* (Bandung : CV.Pustaka Setia, 2014), 70

biologis dan emosional melalui minat dan penggunaan suatu produk.

- b. Kepribadian adalah karakteristik psikologi seseorang yang menyebabkan respon yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan orang itu sendiri. Kepribadian dapat digunakan untuk menganalisis perilaku konsumen untuk produk dan pemilihan merek tertentu. Dalam hal ini banyak seorang pemasar menggunakan konsep yang berhubungan dengan kepribadian karena kepemilikan seseorang menunjukkan identitas mereka.
- c. Sikap adalah suatu evaluasi atau perasaan dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide. Sikap menempatkan seseorang kedalam suatu pemikiran untuk menyukai atau tidak menyukai suatu objek. Keyakinan adalah pemikiran yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Keyakinan yang diformulasikan seseorang tentang produk dan jasa tertentu.¹⁸ Jadi sikap dan keyakinan akan mengarahkan seseorang untuk berperilaku konsisten terhadap produk atau jasa sehingga sikap konsumen untuk memilih suatu produk atau jasa tersebut akan mempengaruhi konsumen agar tertarik dan menggunakan produk tersebut. Karena sikap dipengaruhi keyakinan, begitu pula sebaliknya keyakinan menentukan sikap.

¹⁸ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta : Erlangga, 2011), 18

Berdasarkan penjelasan diatas, maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa minat calon nasabah akan muncul dan terbentuk dengan adanya pemberian informasi dari *marketing* melalui sosialisasi disertai pembagian brosur, kemudian dijelaskan secara terperinci kepada si calon nasabah. Dengan adanya relasi hubungan timbal balik melalui pendekatan emosional. Sehingga akan mempengaruhi minat terhadap produk tabungan wadi'ah yang ditawarkan.

Jadi, dalam penelitian ini ditemukan 5 faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih tabungan wadi'ah dalam penelitian ini adalah pada bank aman syariah sekampung. Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih tabungan wadi'ah pada bank aman syariah adalah fasilitas, yaitu fitur produk tabungan wadi'ah sangat membantu nasabah dalam efektifitas bertransaksi. Pelayanan yang diberikan oleh karyawan bank aman syariah kepada semua nasabah tanpa memandang status sosial, dan tabungan yang berprinsip wadi'ah merupakan titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai kehendak pemiliknya. Produk yaitu tidak terjadi jika salah satu rukun tidak terpenuhi, karena tabungan wadi'ah berfungsi untuk menjaga keamanan, keselamatan serta keutuhan barang titipan. Kualitas yaitu Al-Qur'an dan al-hadits sebagai landasan hukum tabungan wadi'ah, dan tabungan yang berprinsip wadi'ah bebas dari resiko pemotongan dana setiap bulannya (bebas biaya administrasi).

Berdasarkan hasil penelitian ini diketahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih tabungan wadi'ah pada bank aman syariah, terdapat 8 faktor yang mempengaruhi minat nasabah, yaitu produk, tempat/lokasi, pelayanan, kualitas, fasilitas, motivasi, kepribadian, sikap dan keyakinan.

Faktor pertama pelayanan, seperti pelayanan yang diberikan oleh karyawan bank aman syariah kepada semua nasabah tanpa memandang status sosial, tabungan yang berprinsip wadi'ah mengutamakan keamanan dan kemudahan bertransaksi sehari-hari kepada masyarakat dan cepat dan tanggap dalam melayani setiap keluhan nasabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa semakin tinggi persepsi nasabah tentang kualitas pelayanan maka semakin besar kemungkinan seseorang untuk mengambil keputusan menjadi nasabah di bank aman syariah. Karena salah satu faktor yang mempengaruhi konsumen (nasabah) dalam mengambil keputusan adalah pelayanan atau *service* yang ditawarkan bank terhadap konsumennya.¹⁹ Oleh karena itu, peningkatan kualitas pelayanan merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan konsumen memutuskan menjadi nasabah di bank aman syariah.

Faktor kedua yaitu faktor kualitas. Dewasa ini terdapat banyak variasi produk industri perbankan syariah yang menawarkan kemudahan dan keuntungan bagi nasabahnya. Banyak bank

¹⁹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2012),

menawarkan produk tabungan dengan kualitas terbaiknya. Masyarakat juga memiliki kriteria tersendiri yang dapat menjadi faktor pendorong mereka untuk menjadi nasabah dan memilih produk tabungan ada suatu bank. Oleh karena itu, bank aman syariah harus memberikan berbagai produk yang berkualitas serta memiliki kelebihan dibandingkan dengan produk pesaing. Perencanaan produk yang dihasilkan oleh suatu bank harus sesuai dengan kebutuhan konsumen. Selain itu, produk yang dihasilkan harus mencerminkan kualitas yang baik. Produk yang berkualitas berarti produk yang memiliki nilai lebih dibandingkan produk pesaing. Bank yang memiliki kualitas yang lebih baik akan memberikan *customer value* yang lebih baik. Dengan begitu bank tersebut dapat mempertahankan nasabahnya dan menarik nasabah baru dan pada akhirnya dapat meningkatkan pangsa pasar.

Faktor ketiga yaitu faktor fasilitas. Fasilitas didefinisikan sebagai sarana dan prasarana yang disertakan bank aman syariah untuk diberikan kepada nasabah. Biasanya fasilitas disertakan pada produk yang ditawarkan oleh bank kepada nasabah mereka. Seperti halnya standar kualitas pelayanan, fasilitas yang tersedia berada pada fungsi yang maksimal, dimana dalam hal ini adalah untuk kepuasan nasabah. Segala fasilitas yang disediakan diharapkan mampu memenuhi semua kebutuhan nasabah yang akan bertransaksi keuangan mereka di bank. Sehingga bank mampu melaksanakan fungsi sebagai lembaga penyedia jasa dibidang keuangan tersebut. Fasilitas merupakan sarana prasarana

yang penting dalam usaha meningkatkan kepuasan seperti memberi kemudahan dan kenyamanan bagi pengguna jasa.

Faktor keempat yaitu faktor produk, seperti rukun wadi'ah tidak mempersulit nasabah untuk menitipkan atau menggunakan tabungan tersebut, tidak terjadi akad jika salah satu rukun tidak terpenuhi, akad wadi'ah berfungsi untuk menjaga keamanan, keselamatan, serta keuntuhan barang titipan, setoran awal tabungan wadi'ah sangat terjangkau dan keunggulan produk tabungan wadi'ah sesuai dengan yang ditawarkan.

Faktor kelima yaitu tempat/lokasi, lokasi berhubungan dengan keputusan yang dibuat oleh bank mengenai dimana operasi dan karyawannya ditempatkan. Hal ini paling penting dalam pemilihan lokasi seperti akses tempat, lalu lintas, lingkungan dan persaingan.

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa nasabah di bank aman syariah menggunakan tabungan wadi'ah sesuai dengan kebutuhan mereka. Jika sebuah bank dapat memberikan produk yang sesuai dengan apa yang diharapkan nasabahnya, maka kepuasan nasabah juga akan semakin tinggi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa ada satu faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk wadi'ah yaitu faktor eksternal yang meliputi produk, promosi, pelayanan, kualitas, fasilitas dan tempat. Faktor produk karena penggunaan produk yang fleksibel dapat diambil kapan saja dan setoran yang dinilai cukup ramah keuangan. Faktor promosi yaitu promosi yang dilakukan melalui sosialisasi disertai pembagian brosur untuk mengetahui produk wadi'ah. Faktor pelayanan bahwa pelayanan yang dilakukan pihak Bank Aman Syariah Sekampung sangat baik, karyawan ramah dan sopan sehingga nasabah merasa puas, nyaman dan dihargai. Faktor tempat karena lokasi Bank Aman Syariah strategis dan mudah dijangkau, serta memiliki tempat parkir yang aman dan luas.

B. Saran

Hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka selanjutnya peneliti ingin menyampaikan saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran yang dapat peneliti sampaikan yaitu Bank Aman Syariah Sekampung harus mampu mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan serta kinerja yang sudah baik ini agar nasabah tetap loyal dan

bertahan serta meningkatkan minat nasabah terhadap produk wadi'ah dan produk-produk lainnya yang ada di Bank Aman Syariah Sekampung.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*,(Jakarta:Prenada Media,2004)
- Ahmad Hassan Ridwan,*BMT & Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*,(Bandung: Pustaka Bani Quraisy,2004)
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*,(Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015)
- Burhanuddin S.*Hukum Bisnis Syariah*,(Yogyakarta: UII Press,2011)
- Dedi Ismatullah, *Kewirausahaan Teori dan Praktik* (Bandung : CV.Pustaka Setia, 2014)
- Dimyauddin Djuwaini,*Pengantar Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2008)
- Donni Juni Priansa,*Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*,(Bandung: Alfabeta,2017)
- Elly M.Setiadi,*Ilmu Sosial dan Kebudayaan Dasar*,(Jakarta: Kencana,2012)
- Fadhil Muhammad Naufal, Achmad Firdaus, “Analisis Efisiensi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Wilayah Jabodetabek dengan Pendekatan Two Stage Data Envelopment Analysis (DEA)” *Equilibrium, Jurnal Ekonomi Syariah*,(Bogor:STEI Tazkia), Vol.5/No/2/2017.(196-220)
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Andy Offset,2002)
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*,(Jakarta: Rajawali Pers,2014)
- Heri Sudarsono,*Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*,(Yogyakarta:Ekonesia,2012)
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2009)
- Hermanto, “Pengaruh Kualitas Pelayanan SDM Bank Syariah terhadap kepuasan nasabah: Studi pada BPRS Berkah Ramadhan” *Jurnal Etikonomi*,(Jakarta: Universitas Prof.Muhammadiyah Dr.Hamka) Vol.12/No.1/April 2013,(77-92)

- Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kntemporer Hukum Perjanjian Ekonomi, Bisnis, dan Sosial*,(Bogor: Ghalia Indonesia,2012)
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*,(Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2008)
- Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2014)
- Lisani Khasanah, “*Minat Masyarakat Hargomulyo Menabung di BMT EL-Mentari 134 Hargomulyo*, Perpustakaan IAIN Metro, 2017)
- M Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2021)
- Mardani,*Fiqh Ekonomi Syariah*,(Jakarta: Kencana Predana Media Group,2012)
- Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Dalam Teori ke Praktik*,(Jakarta: Gema Insani,2001)
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*,(Jakarta : Rajawali Pers,2014)
- Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta,2013)
- Murti Sumarni, *Manajemen Pemasaran Bank* (Yogyakarta : Liberty, 2002)
- Nasrun Haroen,*Fiqh Muamalah*,(Jakarta: Gaya Media Pratama,2007)
- Peraturan Bank Indonesia, No.11/23/PBI/2009, dalam www.ojk.go.id, diunduh pada Kamis, 26 Mei 2022, pukul 09:34 WIB.
- Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*,(Jakarta: Erlangga, 2011)
- Poerwadaminta, W.J.S.,*Kamus Besar Bahasa Indonesia*,(Jakarta: Balai Pustaka, Edisi III,2006)
- S. Nasution,M.A. *Metode Research*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014)
- Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010)
- Statistik Perbankan Syariah, Mei 2022, dalam qqq.ojk.go.id diunduh pada Kamis, 26 Mei 2022, Pukul 13.38
- Sufitrayati, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah di Kota Banda Aceh*, (Jurnal Ihtiyath Vol. 2 No.1, 2018)

- Sugiarto, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Jakarta: Andi Offset, 2017)
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung:CV Alfabeta, 2010)
- Suharismi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990)
- Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015)
- Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah*,(Jakarta: Prenadamedia, 2014)
- Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*,(Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia,2005)
- Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*, (Jakarta: Kencana,2011)
- Zainuddin Ali,*Hukum Perbankan Syariah*,(Jakarta: Sinar Grafika,2008)

LAMPIRAN-LAMPIRAN



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

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

Nomor : B-2726/In.28.3/D.1/TL.00/9/2021 Metro, 13 September 2021
Lampiran : -
Perihal : **PEMBIMBING SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Nizaruddin, S.Ag., M.H.
Di-
Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka menyelesaikan studinya, maka kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa dibawah ini:

Nama : Maulia Syafitri
NPM : 1804100057
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)
Judul : Implementasi Sistem Akad Wadiah Dalam Tabungan Pada Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Metro Dalam Perspektif Fatwa DSN-MUI No.36/DSN-MUI/X/2012

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dosen Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai dengan penulisan skripsi, dengan tugas untuk mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi Bab I s.d Bab IV
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK Pembimbing Skripsi ditetapkan oleh Fakultas
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah/skripsi yang ditetapkan oleh IAIN Metro
4. Banyaknya halaman skripsi antara 60 s.d 120 halaman dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Pendahuluan \pm 1/6 bagian
 - b. Isi \pm 2/3 bagian
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan FEBI

Siti Zulakha



**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 : B-2265/In.28/D.1/TL.00/06/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Direktur Bank Aman Syariah
Sekampung
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-2266/In.28/D.1/TL.01/06/2022, tanggal 24 Juni 2022 atas nama saudara:

Nama : **MAULIA SYAFITRI**
NPM : 1804100057
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Bank Aman Syariah Sekampung, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TERHADAP PRODUK WADIAH".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 24 Juni 2022
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



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



Lampung Timur, 06 Juli 2022
No. : 08/SDI.U-BAS/2022
Lampiran : 1 bendel

Kepada Yth.
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo
Metro Timur

Perihal : **Pemberian Izin Research**

Ref : 1. Surat IAIN No. B-2265/In.28/D.1/TL.00/06/2022 tanggal 24 Juni 2022 perihal Izin Research

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Semoga kita senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufiq serta hidayah dari Allah SWT. *Aamiin yaa Robbal'alamin.*

Menunjuk referensi tersebut diatas, dengan ini kami beritahukan bahwa kami menyetujui permohonan Izin Research, atas nama Saudara:

Nama : MAULIA SAFITRI
NPM : 1804100057
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syari'ah
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Wadiah

Demikian kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama yang baik selama ini diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PT. BPRS AMAN SYARIAH
Kantor Pusat

BAS
BANK AMAN SYARIAH

Dian Puspitasari
Kabag SDI & Umum



**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: B-2266/In.28/D.1/TL.01/06/2022

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **MAULIA SYAFITRI**
NPM : 1804100057
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Bank Aman Syariah Sekampung, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TERHADAP PRODUK WADIAH".
 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 : 24 Juni 2022

Mengetahui,
Pejabat Setempat


DIAN PUSPITASARI


Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



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



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

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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-1159/In.28/S/U.1/OT.01/09/2022**

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

Nama : Maulia Syafitri
NPM : 1804100057
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1804100057

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 20 September 2022
Kepala Perpustakaan



As'ad
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H.
NIP.19750505 200112 1 002



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

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Maulia Syafitri
NPM : 1804100057
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TERHADAP PRODUK WADIAH DI BANK AMAN SYARIAH SEKAMPUNG** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 13%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 11 Oktober 2022
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

A. Wawancara Kepada Direktur Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

1. Apakah ada landasan untuk mengatur tentang tabungan wadi'ah?
2. Bagaimana strategi pemasaran untuk produk tabungan wadi'ah sehingga dapat menarik minat nasabah untuk membuka rekening ?
3. Apakah BAS memiliki target untuk jumlah nasabah tabungan wadi'ah disetiap tahunnya?
4. Apakah di BAS memberikan bonus/bagi hasil dari tabungan wadi'ah yang telah dipilih ?

B. Wawancara kepada Marketing Bank Aman Syariah Sekampung

1. Produk apa saja yang dikeluarkan untuk mendukung nasabah dalam menabung di BAS?
2. Apakah jumlah nasabah tabungan wadi'ah meningkat setiap tahunnya ?
3. Mengapa tabungan wadi'ah banyak diminati oleh nasabah di BAS?
4. Apakah keunggulan produk tabungan wadi'ah dengan produk tabungan lain?
5. Berapa jumlah nasabah yang menggunakan produk wadi'ah secara keseluruhan?
6. Apakah ada faktor-faktor yang melatarbelakangi minat nasabah dalam minat terhadap produk wadi'ah?
7. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk wadi'ah?
8. Adakah keluhan nasabah kepada pihak BAS selama menabung menggunakan akad wadi'ah ?

C. Wawancara Kepada Nasabah Pengguna Tabungan Wadi'ah

1. Apa alasan anda sehingga tertarik menjadi nasabah di Bank Aman Syariah?

2. Mengapa anda memilih tabungan wadi'ah dari berbagai macam produk yang ada di BAS?
3. Apakah pihak BAS (CS) sebelumnya menjelaskan tentang produk tabungan wadi'ah?
4. Apakah ada kesulitan yang dihadapi dalam pembukaan rekening tabungan wadi'ah?
5. Menurut Bapak/Ibu apakah pihak BAS dalam melayani nasabah tabungan wadi'ah sudah memuaskan?
6. Bagaimana pendapat anda tentang sistem bagi hasil yang diterapkan BAS dalam akad wadi'ah?
7. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat Bapak/Ibu dalam memilih produk wadi'ah di BAS?

D. Dokumentasi

1. Mencari data mengenai sejarah berdirinya Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur
2. Mencari data mengenai struktur organisasi Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur
3. Mencari data mengenai faktor minat nasabah terhadap produk tabungan wadi'ah

Menyetujui Pembimbing



Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP.19740302 1993 1 001

Metro, 23 Mei 2022
Mahasiswa



Maulia Syafitri
1804100057

OUTLINE SKRIPSI

FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH TERHADAP PRODUK WADIAH

(Studi Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur)

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Minat Nasabah
 - 1. Pengertian Minat
 - 2. Macam-Macam Minat
 - 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat

4. Dimensi Minat Konsumen

B. Produk Wadi'ah

1. Definisi Wadi'ah
2. Dasar Hukum Akad Wadi'ah
3. Rukun Akad Wadi'ah
4. Sifat Akad Wadi'ah
5. Jenis-Jenis Akad Wadi'ah
6. Wadi'ah Dalam Fatwa DSN-MUI
7. Penerapan Akad Wadi'ah Dalam Perbankan Syariah

C. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
2. Sejarah berdirinya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
3. Kedudukan Hukum Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
4. Produk – Produk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah
5. Perkembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

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

BAB IV PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Tentang Bank Aman Syariah Sekampung Lampung Timur
 1. Sejarah Berdirinya Bank Aman Syariah Sekampung
 2. Profil Bank Aman Syariah Sekampung
 3. Visi dan Misi Bank Aman Syariah Sekampung

4. Motto Bank Aman Syariah Sekampung
 5. Struktur Organisasi Bank Aman Syariah Sekampung
 6. Produk – Produk Bank Aman Syariah Sekampung
- B. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Wadi'ah
Di Bank Aman Syariah Sekampung

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

- A. Kesimpulan
- B. Saran

Menyetujui Pembimbing



Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP.19740302 1993 1 001

Metro, 23 Mei 2022
Mahasiswa



Maulia Syafitri
1804100057



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

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Maulia Syafitri Jurusan/Fakultas : PBS/ FEBI
NPM : 1804100057 Semester / T A : IX / 2022

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jum'at 30/9/2022	Acc untur di Munas syahkan	Ki

Dosen Pembimbing

Nizaruddin, S.Ag., M.H
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Maulia Syafitri
NPM. 1804100057

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Ibu Sumarti



Wawancara dengan Ibu Siti Zulaicha



Wawancara dengan Ibu Sukarsih



Wawancara dengan Direktur Bank Aman Syariah (BAS)



Wawancara dengan Bapak Widiusli selaku Marketing AO

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Peneliti dilahirkan di Kotabumi pada tanggal 11 Juni 2000, anak Kedua dari dua bersaudara pasangan Bapak M. Arwani dan Ibu Sudarti.

Pendidikan pertama yang peneliti tempuh di TK Dharma Wanita lulus tahun 2006, kemudian melanjutkan Pendidikan Dasar peneliti tempuh di SDN1 Rejosari lulus tahun 2012. Kemudian peneliti melanjutkan Pendidikan di SMP Negeri 4 Kotabumi lulus tahun 2015. Pada jenjang menengah atas peneliti melanjutkan di SMK Negeri 1 Kotabumi lulus tahun 2018. Kemudian melanjutkan ke jenjang S1 di IAIN Metro Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) mulai tahun 2018 sampai sekarang.