

SKRIPSI FAKTOR - FAKTOR YANG
MEPENGARUHI NON MUSLIM MENJADI
NASABAH DI BANK SYARIAH (Studi
Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri)

By Titin Herawati

SKRIPSI

15
**FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NON
MUSLIM MENJADI NASABAH DI BANK SYARIAH
(Studi Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri)**

1
Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana (S1)



Oleh :

Titin Herawati

217120133

**KONSENTRASI PERBANKAN
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM
2021**

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING
6
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NON MUSLIM
MENJADI NASABAH BANK SYARIAH
(Studi Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri)

1
Telah memenuhi syarat dan disetujui

Mataram, Juli 2021

Menyetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Amil, M.M.
NIDN: 0831126204

Lalu Hendra Maniza, S.Sos., M.M
NIDN: 0828108404

Mengetahui :

Program Studi Administrasi Bisnis
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram

Ketua Program Studi

Lalu Hendra Maniza, S.Sos., M.M.
NIDN.0828108404

6

HALAMAN PENGESAHAN

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NON MUSLIM
MENJADI NASABAH BANK SYARIAH
(Studi Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri)**

Oleh :

Titin Herawati
217120133

1
SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Ujian Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Administrasi Bisnis
Konsentrasi Perbankan

Mataram,... Juli 2021

Tim Penguji

Drs. Amil, M.M.
NIDN.0831126204

(_____)

1
Lalu Hendra Maniza, S.Sos., M.M.
NIDN.0828108404

(_____)

Amin Saleh, S.Sos., M.I.Kom.
NIDN.0831128310

(_____)

1
Mengetahui

**Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Muhammadiyah Mataram
Dekan**

Dr. H. Muhammad Ali, M.Si.
NIDN.0806066801

PERNYATAAN

1. ¹ Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam Naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik baik di UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Dalam karya tulis ini, ²⁴ tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.
3. Apabila ternyata dalam Naskah Skripsi ini dapat di buktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh (SARJANA) dibatalkan.

Mataram, 1 Agustus 2021

Mahasiswa,

Titin Herawati
217120133

PERSEMBAHAN

1
Skripsi ini ku persembahkan teruntuk:

1. Kedua orang tua saya Bapak Hertim dan Ibu Erdawati yang setiap waktu selalu mendoakan dan memberimotivasi.
2. Kedua Dosen Pembimbing saya Bapak Drs. Amil, M.M dan Bapak Lalu Hendra Maniza, S.Sos, M.M yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam penulisan skripsi ini dengan penuh rasa sabar.
3. Teman-temanku, sahabatku dan kekasihku yang selalu memberi support yang tak henti-hentinya hingga skripsi ini terselesaikan.
4. Kampus tercinta Universitas Muhammadiyah Mataram.

MOTTO

Hidup adalah sebuah perjuangan!!!

Perjuangan untuk menggapai sebuah impian dimasa yang akan datang. Jangan mudah berputus asa ketika kita terjatuh. Bangkitlah dengan semangat yang tiada henti. Ketika kita gagal, maka bangkitlah dari kegagalan tersebut dan yakinlah bahwa kegagalan adalah awal dari sebuah kesuksesan dan Allah selalu bersama hambanya yang selalu bersabar. Karena Allah berfirman dalam Al-Quran Surat An-Nahl ayat 96 yang artinya “ dan sesungguhnya kami akan memberi balasan kepada orang-orang yang sabar dengan pahala yang lebih baik lagi dan apa yang telah mereka kerjakan.” Maka bersabarlah dan bangkitlah untuk bisa menciptakan sebuah perubahan dimasa depan yang cemerlang.

ABSTRAK

Titin Herawati. 217120133. Skripsi Tahun 2021. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri). Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Mataram. Dosen Pembimbing I: Drs. Amil, M.M Dosen Pembimbing II: Bapak Lalu Hendra Maniza S.sos, M.M

Dengan menyesuaikan zaman dan adanya kebutuhan serta masukan dari masyarakat luas, perbankan yang ada saat ini banyak mengalami perkembangan. Perkembangan ini diwujudkan dalam bentuk yang bervariasi baik dari segi inovasi produk, prinsip, sistem operasionalnya serta pergeseran paradigma sampai pada pengembangan diri. Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui faktor apa sajakah yang mempengaruhi non muslim menjadi nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram. Beberapa faktor tersebut terdiri dari, pekerjaan, gaya hidup, tingkat sosial, pelayanan, promosi, *fee* dan lokasi.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif kualitatif. Penelitian ini mengambil tempat di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram dengan subyek penelitian, adalah 7 Nasabah non-Muslim, Kepala Cabang, Manager Personalia, *Account Officer* dan *Funding Officer*. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi untuk teknik analisis data adalah teknik analisis kualitatif dengan menggunakan metode berfikir deduktif.

Hasil penelitian menunjukan bahwa faktor pekerjaan, gaya hidup, tingkat sosial, pelayanan, promosi, *fee* dan lokasi mempengaruhi non muslim menjadi nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram. Antara kedelapan faktor tersebut faktor promosi, gaya hidup dan tingkat sosial menjadi alasan dominan non muslim bersedia nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram terutama nasabah pembiayaan.

Kata kunci: Non-Muslim, nasabah, Bank Syari'ah

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NON MUSLIM MENJADI NASABAH DI BANK SYARIAH (Studi Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri)**”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW yang telah membimbing kami dari jalan yang gelap gulita menuju jalan yang terang benderang.

Penulis membuat penelitian skripsi ini untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis (S.AB.). Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan, dukungan serta sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tidak terhingga kepada :

1. Bapak Dr. H. Arsyad Abd Gani, M.Pd. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Mataram.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Ali, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.
3. Bapak Lalu Hendra Maniza, S.Sos, M.M. selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram sekaligus dosen pembimbing II.
4. Ibu Baiq Reinelda Tri Yunarni, S.E., M.Ak. selaku Sekretaris Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram Bapak
5. Drs. Amil, M.M. selaku dosen pembimbing I

6. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas segala ilmu dan pengarahan yang telah diberikan kepadakami.
7. Kedua orang tua saya, Bapak Hertim dan Ibu Erdawati yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan yang tiada henti.
8. Teman-teman kelas D dan kelas Perbankan Administrasi Bisnis angkatan 2017 yang senantiasa memberikan dukungan dalam menyelesaikan proposal skripsi ini.
9. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Aamiin.

Mataram, 1 Agustus 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	ix
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II	9
LANDASAN TEORI	9
2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Pengertian Nasabah Non-Muslim	11
2.2.1 Nasabah	11
2.2.2 Non-Muslim	12
2.3 Minat nasabah	12
2.3.1 Pengertian Minat Nasabah	12
2.3.2 Macam-macam Minat Nasabah	13
2.3.3 Tahapan-tahapan Minat	15
2.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim	16
2.4.1 Faktor Internal	17
2.4.2 Faktor Eksternal	19
2.5 Hipotesis	22
BAB III	23
METODE PENELITIAN	23
3.1 Jenis Penelitian	23
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	23

1	3.3 Sumber Data	23
	3.3.1 Sumber Data Primer	23
	3.3.2 Sumber Data Sekunder	24
	3.4 Teknik Pengumpulan Data	24
	3.4.1 Observasi	25
	3.4.2 Wawancara	25
	3.4.3 Dokumentasi	25
	3.5 Teknik Analisis Data	26
	BAB IV	27
	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	27
	4.1.1 Profil Perusahaan Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.....	27
8	4.1.2 Visi dan Misi Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.....	28
	4.1.3 Struktur Organisasi Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.....	29
	4.1.4 Produk-produk pada Bank BPRS Dinar Ashri KC Mataram.....	31
	4.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.....	37
30	4.3 Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Non-Muslim Menjadi Nasabah Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.....	43
1	4.3.1 Faktor Internal	43
	4.3.2 Faktor Eksternal	47
	BAB V	56
	PENUTUP	56
	5.1 Kesimpulan	56
	5.2 Saran	57
	DAFTAR PUSTAKA	63
	DAFTAR LAMPIRAN	

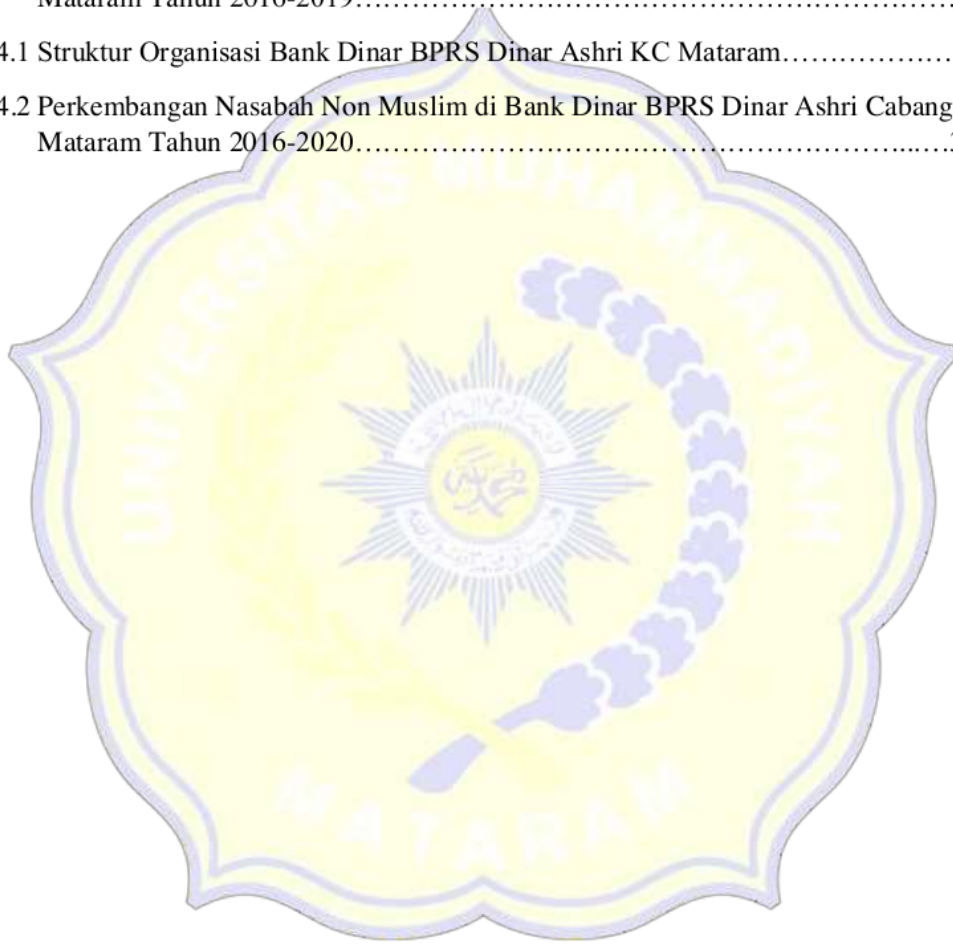
DAFTAR GAMBAR

I.1 Perkembangan Jumlah Bank Syariah.....2

1.2 Perkembangan Nasabah Non Muslim di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram Tahun 2016-2019.....5

4.1 Struktur Organisasi Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.....30

4.2 Perkembangan Nasabah Non Muslim di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram Tahun 2016-2020.....38



PENDAHULUAN**1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan segala lapisan masyarakat dalam dunia bisnis seakan tidak pernah hilang karena perubahan zaman. Demikian pula perkembangan industri perbankan tidak jauh berbeda dengan industri lainnya. Banyak perkembangan yang terjadi saat ini. Perkembangan ini memanifestasikan dirinya dalam berbagai bentuk, baik itu inovasi produk, prinsip, sistem operasi, atau pergeseran paradigma ke pengembangan mandiri. Sebuah tonggak sejarah dalam perkembangan ekonomi syariah di Indonesia.

Beberapa tahun terakhir, muncul lembaga-lembaga keuangan berbasis syariah yang cukup pesat. Perkembangan sistem keuangan syariah semakin kuat dengan ditetapkannya dasar-dasar hukum operasional melalui UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan yang telah dirubah dalam UU No. 10 tahun 1998, UU No. 23 tahun 1999, UU No. 9 tahun 2004 tentang Bank Indonesia, dan UU No. 21 tahun 2008 tentang bank syariah. Tentu dukungan regulasi dari pemerintah ini memberikan peluang bagi beroperasinya bank dengan system syariah..Bank syariah baik yang murni syariah maupun unit syariah dari bank konvensional dan lembaga non-bank dengan sistem syariah perkembangan tersebut tetap didominasi oleh unit usaha syariah.

Table 1.1 Perkembangan Jumlah Bank Syariah

Tabel 3. Jaringan Kantor Individual Perbankan Syariah - SPS September 2020 (Individual Sharia Banking Network - September 2020)				
Kelompok Bank	KPO/KC	KCPI/UPS	KK	Group of Banks
	HOO/BO	SBO/SSU	CO	
Bank Umum Syariah	490	1,256	197	Sharia Commercial Bank
1 PT. Bank Aceh Syariah	26	89	27	1 PT. Bank Aceh Syariah
2 PT BPD Nusa Tenggara Barat Syariah	14	31	6	2 PT BPD Nusa Tenggara Barat Syariah
3 PT. Bank Muamalat Indonesia	82	152	57	3 PT. Bank Muamalat Indonesia
4 PT. Bank Victoria Syariah	7	4	4	4 PT. Bank Victoria Syariah
5 PT. Bank BRISyariah	67	234	12	5 PT. Bank BRISyariah
6 PT. Bank Jabar Banten Syariah	9	54	2	6 PT. Bank Jabar Banten Syariah
7 PT. Bank BNI Syariah	68	215	15	7 PT. Bank BNI Syariah
8 PT. Bank Syariah Mandiri	127	418	51	8 PT. Bank Syariah Mandiri
9 PT. Bank Mega Syariah	27	35	5	9 PT. Bank Mega Syariah
10 PT. Bank Parin Dubai Syariah	11	2	-	10 PT. Bank Parin Dubai Syariah
11 PT. Bank Syariah Bukopin	12	7	4	11 PT. Bank Syariah Bukopin
12 PT. BCA Syariah	15	13	18	12 PT. BCA Syariah
13 PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah	24	2	-	13 PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah
14 PT. Maybank Syariah Indonesia	1	-	-	14 PT. Maybank Syariah Indonesia
Unit Usaha Syariah	162	166	62	Sharia Business Unit
15 PT Bank Danamon Indonesia, Tbk	9	1	1	15 PT Bank Danamon Indonesia, Tbk
16 PT Bank Permata, Tbk	14	3	1	16 PT Bank Permata, Tbk
17 PT Bank Maybank Indonesia, Tbk	14	2	17	17 PT Bank Maybank Indonesia, Tbk
18 PT Bank CIMB Niaga, Tbk	15	1	3	18 PT Bank CIMB Niaga, Tbk
19 PT Bank OCBC NISP, Tbk	10	-	19	19 PT Bank OCBC NISP, Tbk
20 PT Bank Sinarmas	35	1	12	20 PT Bank Sinarmas
21 PT Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk.	24	55	7	21 PT Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk.
22 PT BPD DKI	2	14	5	22 PT BPD DKI
23 PT BPD Daerah Istimewa Yogyakarta	1	5	3	23 PT BPD Daerah Istimewa Yogyakarta
24 PT BPD Jawa Tengah	5	14	9	24 PT BPD Jawa Tengah
25 PT BPD Jawa Timur, Tbk	7	10	25	25 PT BPD Jawa Timur, Tbk
26 PT BPD Sumatera Utara	1	2	26	26 PT BPD Sumatera Utara
27 PT BPD Jambi	5	17	27	27 PT BPD Jambi
28 PT BPD Sumatera Barat	5	4	28	28 PT BPD Sumatera Barat
29 PT BPD Riau dan Kepulauan Riau	2	4	7	29 PT BPD Riau dan Kepulauan Riau
30 PT BPD Sumatera Selatan dan Bangka Belitung	3	2	4	30 PT BPD Sumatera Selatan dan Bangka Belitung
31 PT BPD Kalimantan Selatan	2	9	1	31 PT BPD Kalimantan Selatan
32 PT BPD Kalimantan Barat	2	3	6	32 PT BPD Kalimantan Barat
33 PD BPD Kalimantan Timur	2	19	3	33 PD BPD Kalimantan Timur
34 PT BPD Sulawesi Selatan dan Sulawesi Barat	4	-	1	34 PT BPD Sulawesi Selatan dan Sulawesi Barat
Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	176	-	285	Sharia Rural Bank
TOTAL	628	1,422	544	TOTAL
Keterangan:		Note:		
- KP = Kantor Pusat		- HO = Head Office		
- UUS = Unit Usaha Syariah		- IBU = Islamic Banking Unit		
- KPO = Kantor Pusat Operasional		- HOO = Head Operational Office		
- KC = Kantor Cabang		- BO = Branch Office		
- KCPI/UPS = Kantor Cabang Pembantu/ Unit Pelayanan Syariah		- SBO/SSU = Sub Branch Office/Syari'a Services Unit		
- KK = Kantor Kas		- CO = Cash Office		
- Tidak termasuk Layanan Syariah		- Not Include Office Channeling		

Sumber : <https://www.ojk.go.id/id/>

Pada bulan ¹³ September 2020 total pembiayaan bank syariah telah mencapai Rp 374,05 triliun. Meningkat 8,77% dari tahun sebelumnya yang sebesar Rp 343,86 ¹³ triliun. Berbeda dengan bank konvensional, pertumbuhan bisnis bank syariah tercatat

lebih positif. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat per September 2020 total aset bank syariah telah menembus Rp 561,84 triliun.

Realisasi itu tumbuh 14,56% dari periode September 2019 sebesar Rp 490,41 triliun. Nah bila dirinci pertumbuhan itu utamanya disumbang oleh kenaikan aset bank syariah BUKU III. Per September 2020 menurut data OJK total aset bank syariah BUKU III telah menembus Rp 187,28 triliun. Angka tersebut naik 82,21% secara tahunan atau *year on year* (yoy).

¹⁶ Namun di sisi lain, tidak sedikit masyarakat yang masih menganggap sistem ekonomi Islam hanya hadir untuk masyarakat Muslim. Tidak bisa dipungkiri, paradigma fanatisme agama masih kental terlihat dalam masyarakat, sehingga persepsi pasar syari'ah sendiri hanya dipahami sebagai pasar untuk kaum Muslim saja, pasar yang tertutup untuk kalangan non-Muslim. Padahal sistem bagi hasil yang merupakan salah satu elemen penting dari pasar syari'ah sudah sejak lama diterapkan Negara-negara Eropa, terutama Inggris (Kartajaya dan Syakir, 2006 : 25).

Berdasarkan berbagai penjelasan di atas, ekonomi konvensional tidak bisa mengatasi problem perekonomian masyarakat. Karena cenderung meninggalkan ⁴⁷ nilai agama dan tidak memperdulikan haram halal dalam upaya mencari rizki. Sehingga mulai muncul kesadaran dari masyarakat bahwa praktik ekonomi konvensional ⁴⁷ keliru, karena mengabaikan nilai moral, agama dan kemanusiaan.

Sistem ekonomi Islam menjamin kesejahteraan masyarakat, bukan hanya kesejahteraan orang atau kelompok tertentu. Ekonomi Islam juga didasarkan pada landasan moral berdasarkan ²¹ Al-Qur'an dan As-Sunnah. Masyarakat muslim yang menggunakan jasa keuangan syariah menganggap bunga sebagai riba. Larangan riba tidak hanya berlaku bagi Islam, bahkan sudah ada ⁶ sebelum Islam.

Di India Kuno, hukum yang berdasarkan pada Weda, kitab suci yang diterima agama Hindu, mengutuk riba sebagai sebuah dosa besar dan melarang operasi bunga. Dalam agama Kristen, pelarangan atau restriksi keras atas riba berlaku selama lebih dari 1400 tahun. Secara umum, semua kontrol ini menunjukkan bahwa penarikan bunga apapun dilarang (M. Alguada dan K. Lewis, 2003 : 264).

Dengan tidak adanya unsur riba dalam perbankan syariah, menjadikan salah satu daya tarik kalangan non-Muslim untuk menginvestasikan dananya di perbankan syariah. Dalam ajaran Islam pun diperbolehkan bermuamalah antara Muslim dan non-Muslim, selama tidak bertransaksi yang mengandung unsur riba, maisir, gharar, dan zalim (Ismail, 2011 : 59).

Sistem perbankan syariah yang mengusung larangan riba tentunya merupakan daya tarik sehingga meningkatkan ⁵ minat masyarakat untuk menjadi nasabah di bank syariah. Minat diartikan sebagai ⁴⁹ suatu pemusatan perhatian yang tidak disengaja yang terlahir dengan penuh kemauannya dan yang tergantung dari bakat dan lingkungannya (Sujanto, 2009 : 92).

3 Diminatnya suatu lembaga keuangan sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor yang sifatnya internal seperti aspek-aspek perilaku, sikap dan selera, dan bukan hanya faktor internal saja, ada banyak faktor eksternal yang mempengaruhi masyarakat untuk menggunakan jasa Lembaga Keuangan Syariah.

Tabel I.2
Perkembangan Nasabah Non Muslim di Bank BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram Tahun 2016-2019

81 No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2016	80
2	2017	105
3	2018	137
4	2019	177

Sumber : Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram

Berdasarkan data di atas jumlah nasabah non muslim Bank Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram mengalami peningkatan. Terbukti dari tabel jumlah nasabah non muslim tahun 2016 berjumlah 80 nasabah non muslim, kemudian meningkat pada tahun 2017 sebanyak 105 nasabah non muslim, pada tahun 2018 berjumlah 135 nasabah non muslim, sampai pada tahun 2019 berjumlah 177 nasabah non muslim.

19 Sebagian besar nasabah non muslim juga tertarik atau berminat untuk menyimpan dananya di perbankan syariah, karena di perbankan syariah, produk sesuai syariah dan tidak terdapat unsur riba atau bunga sedangkan di bank

konvensional terdapat unsur riba atau bunga maka perbankan syariah terbukti mampu menjadi sarana penunjang pembangunan ekonomi yang handal dan dapat beroperasi secara sehat, karena didalam operasinya terkandung misi kebersamaan antara nasabah dengan bank. Dalam ajaran Islam sebenarnya tidak ada larangan bagi masyarakat non muslim untuk ikut memiliki usaha menurut syariat Islam.

Pada penelitian ini, peneliti ingin mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi nasabah non-Muslim menjadi nasabah di bank syariah. Karena melihat fenomena menarik, ketika sebagian masyarakat Muslim masih memperdebatkan dan bahkan masih banyak yang belum mengenal produk dan sistem perbankan syariah. Peneliti ingin meneliti apakah ada faktor lain yang dapat menarik nasabah non-Muslim dalam mempengaruhi keputusannya untuk memilih jasa perbankan syariah. Berdasarkan uraian di atas, peneliti mencoba melakukan penelitian dengan judul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NON MUSLIM MENJADI NASABAH DI BANK SYARIAH (Studi Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim menjadi nasabah di Bank Syariah (Studi Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri) ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dalam penelitian ini adalah: Ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi non muslim menjadi nasabah di Bank Syariah (Studi Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri)

1.4 Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan :

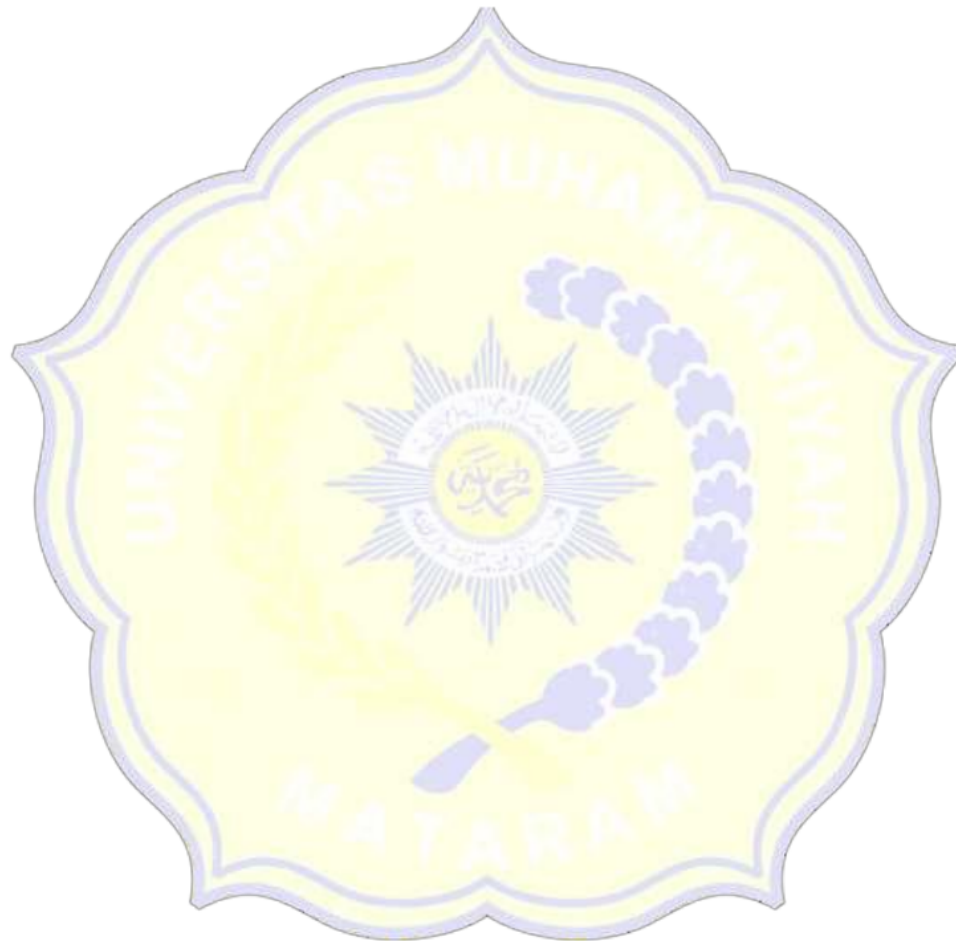
1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan secara umum dan informasi khususnya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat menabung pada bank syariah.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat menabung di bank syariah.
- b. Bagi akademisi, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi atau referensi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan dengan minat menabung di bank syariah.
- c. Bagi masyarakat, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi motivasi masyarakat dalam Minat menabung di Bank syariah. Di

samping itu juga sebagai bahan pertimbangan masyarakat dalam memilih Bank syariah.



BAB II

LANDASAN TEORI

17 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Tahun Judul	Tujuan, hasil, persamaan/perbedaan, metode penelitian	
1.	3 Maryaini (2005). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Mandiri	Tujuan 19 Untuk mengetahui pengaruh minat nasabah non muslim menjadi nasabah bank 3 syariah.	
		Hasil Dari hasil penelitian pelayanan merupakan faktor dominan yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah.	
		Persamaan Sama-sama 15 meneliti tentang pengaruh minat nasabah non muslim menjadi nasabah bank syariah	
		Perbedaan Perbedaan dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah dimana penelitian peneliti tidak hanya terpaku dengan satu etnis yaitu etnis Cina no- Muslim saja akan tetapi semua ras suku yang non- Muslim. Perbedaan juga terletak pada lokasi penelitiannya.	
		Metode Penelitian	Kualitatif
2.	Hamaemah (2006) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Etnis China Non-	Tujuan 56 Untuk mengetahui pengaruh minat nasabah non muslim menjadi nasabah bank	

	<p>3 Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Syari'ah Dan Implikasinya Terhadap Strategi Pemasaran</p>		<p>3 ariah</p> <p>Hasil Hasil penelitian menyebutkan bahwa factor promosi yang dominan mempengaruhi keputusan 17 is non muslim.</p> <p>Persamaan Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti terletak pada pembahasan penggalan informasi faktor-faktor yang memepengaruhi non muslim menjadi nasabah Bank Syari'ah</p> <p>Perbedaan Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti adalah penelitian ini lebih menitik beratkan kepada strategi bank dalam menarik minat nonmuslim untuk menjadi nasabah. Perbedaan lain terletak pada waktu dan lokasi.</p> <p>Metode Penelitian Kualitatif</p>
3.	<p>55 Rahmawaty (2008) Analisis Pemicu Perbedaan Motivasi Nasabah Berafiliasi Antara Bank Konvensional Dan Bank Syari'ah</p>	<p>19</p> <p>Tujuan</p> <p>Hasil</p> <p>Persamaan</p>	<p>Untuk mengetahui pengaruh minat nasabah non muslim menjadi nasabah bank 3 ariah</p> <p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa lima variabel yaitu economic stimuli, rate of return, risk, religius stimuli, pemahaman produk, ketaatan terhadap syari'ah dan promosi, hanya terdapat tiga variabel yang menjadi variabel religus stimuli, Pemahaman terhadap produk dan tingkat keuntungan. Hasil ini dit</p> <p>Sama-sama meneliti tentang</p>

			pengaruh minat nasabah non musim menjadi nasabah bank syariah ³
		Perbedaan	Perbedaan dalam penelitian ini adalah pada lokasi penelitiannya
		Metode Penelitian	Kuantitatif

2.2 Pengertian Nasabah Non-Muslim

2.2.1 Nasabah

Menurut M. Nur Rianto Al Arif nasabah didefinisikan sebagai orang atau badan hukum yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada pihak bank. Sehingga nasabah merupakan orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi customer bank (Al Arif, 2012 : 189).³⁹

Dalam buku Kasmir menyebutkan pengertian nasabah dalam Undang-Undang tentang perubahan atas undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan pasal 1, bahwa nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank (Kasmir, 2014 : 353)⁵³

Berdasarkan pengertian di atas dapat dipahami nasabah adalah orang atau badan yang menggunakan jasa bank dalam menyimpan dananya atau menggunakan dana dalam bentuk produk pembiayaan yang telah disediakan bank dengan akad yang berlaku.²

2.2.2 ²⁵ Non-Muslim

Yang dimaksud dengan non Muslim adalah orang yang tidak menganut agama Islam, mencakup sejumlah agama dengan segala bentuk kepercayaan dan variasi ritualnya (Umar, 2014 : 146).

⁵⁷ Menurut kamus perbankan mendefinisikan nasabah adalah orang atau badan yang memiliki rekening simpan-meminjam pada bank. ²⁸ Non Muslim adalah seseorang yang mempunyai keyakinan di luar agama Islam (Wahyuni, 2002 : 19).

Jadi bisa diartikan nasabah ²⁸ non-Muslim adalah nasabah yang memiliki perbedaan keyakinan dengan agama Islam yang memilih untuk menggunakan jasa bank syari'ah.

2.3 Minat nasabah

2.3.1 Pengertian Minat Nasabah

Pengertian minat menurut Agus Sujanto diartikan sebagai suatu ⁴⁴ pemusatan perhatian yang tidak disengaja yang terlahir dengan penuh kemauannya dan yang tergantung dari bakat dan lingkungannya (Sujanto, 2009 : 92). Minat merupakan suatu rangsangan yang ada pada konsumen untuk mencari informasi mengenai inovasi tersebut (Kotler dan Lane Keller, 2008 : 20).

²⁷ Menurut Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab pengertian ⁸ minat secara sederhana dapat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk

memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Artinya terkandung sebuah pengertian bahwa di dalam minat ada sebuah pemusatan perhatian subjek, ada usaha untuk mendekati, mengetahui memiliki, menguasai, berhubungan dari subyek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya penarik dari objek (Rahman Shaleh dan Abdul Wahab, 2004 : 262-263).

²⁰ Berdasarkan dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa minat dapat diartikan sebagai pusat perhatian atau ketertarikan seseorang terhadap sesuatu yang menjadi sebuah dorongan yang ada pada diri seseorang, yaitu dengan melakukan sebuah usaha untuk mencapai sebuah tujuan yang diinginkan. Seperti hal minat nasabah mengambil sebuah produk pembiayaan yang ada di lembaga keuangan syariah untuk sebuah usaha.

³⁵ 2.3.2 Macam-macam Minat Nasabah

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara penggolongan misalnya berdasarkan timbulnya minat, berdasarkan arahnya minat, dan berdasarkan cara mendapatkan atau mengungkapkan minat (Rahman Shaleh dan Abdul Wahab : 265).

- a. ³³ Berdasarkan timbulnya minat, dan 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. Sebagai contoh: keinginan untuk memiliki mobil.

b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sebagai contoh: seseorang belajar karena memang pada ilmu pengetahuan atau karena memang senang membaca, bukan karena ingin mendapat pujian. Sedangkan minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, ketika tujuan sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut hilang.

c. Berdasarkan cara mengungkapkan minat dapat dibedakan menjadi empat: *expressed interest*, *manifest interest*, *tested interest*, *inventoried interest* (Ibid., 266).

1) *Expressed interest*: adalah minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan suatu kegiatan atau tugas baik yang disenangi maupun tidak yang disenangi.

Dari jawabannya dapatlah diketahui minatnya.

- ²⁶
2) *Manifest interest*: adalah minat yang diungkapkan dengan cara mengobservasi terhadap aktivitas yang dilakukan oleh subyek.
- 3) *Tested interest*: adalah minat yang diungkapkan berdasarkan hasil jawaban sebuah tes yang diberikan.
- 4) *Inventoried interest*: adalah minat yang diungkapkan menggunakan alat-alat yang sudah distandardisasikan, ²² dimana biasanya berisi pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada subjek apakah ia senang atau tidak (*Ibid.*).

2.3.3 Tahapan-tahapan Minat

Donni Juni Priansa menyebutkan bahwa tahapan minat terdapat dua model, yaitu model AIDACS (*Attention, Interest, Desire, Action, Conviction, Satisfaction*) dan mengalami penurunan model menjadi model kedua yang disebut model CAB (*Cognitive, Affect, Behaviour*) (Juni Priansa, 2017 : 164).

a. Model CAB

¹⁴
Donni Juni Priansa menyebutkan bahwa satu modifikasi yang paling signifikan adalah penurunan model AIDACS menjadi tiga tahap yaitu model *Cognitive, Affect, dan Behaviour* (CAB).

¹⁴
1) *Cognitive*

Merupakan kepercayaan nasabah terhadap produk atau merek.

2) *Affect*

Merupakan pernyataan nasabah terhadap produk atau merek.

3) *Behaviour*

Merupakan kecenderungan nasabah untuk melakukan tindakan tertentu yang berkaitan terhadap produk atau merek.

Pada model CAB ini dapat disimpulkan bahwa dalam lembaga keuangan syari'ah kepercayaan calon nasabah sangatlah penting, kepercayaan calon nasabah terhadap produk sangat berpengaruh terhadap minat calon nasabah untuk mengambil produk yang ditawarkan, meyakinkan calon nasabah dengan cara memberi arahan mana produk yang sesuai dengan kebutuhan calon nasabah sehingga tujuan calon nasabah tercapai dan menimbulkan rasa kepuasan pada diri nasabah.

¹⁸
2.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim

Teori faktor ¹⁴ terbagi menjadi dua yaitu faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar. Sedangkan factor internal ⁸⁰ adalah faktor-faktor yang terdapat dalam diri individu (Kotler, 1997 : 162).

Berdasarkan pengertian di atas bahwa ⁶¹ faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar yang bersangkutan dengan hal-hal luar. Sedangkan

⁵ faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam diri seorang itu sendiri yang terdiri dari dukungan keluarga dari psikologis. Prilaku nasabah ³⁸ dipengaruhi oleh beberapa faktor, yang dapat diuraikan sebagai berikut:

2.4.1 Faktor Internal

a. Faktor Pribadi

1) Pekerjaan

⁴⁵ Sebuah pekerjaan merupakan gambaran dari pencerminan tugas-tugas, kewajiban-kewajiban, serta tanggung jawab nyata dari setiap anggota karyawan terhadap pekerjaannya (Rivai, 2004 : 106).

Pekerjaan seseorang pola konsumsinya. Semakin tinggi tingkat pekerjaannya semakin tinggi pendapatnya dan semakin tinggi pula tingkat konsumsi atau semakin tinggi tingkat kebutuhan akan Bank sebagai investasi.

2) ¹⁵ Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat, dan opini. Gaya hidup menggambarkan “keseluruhan diri seseorang” yang berinteraksi dalam lingkungan (Kotler : 162).

³⁴ Konsep gaya hidup dapat membantu pemasar memahami nilai konsumen yang berubah-ubah dan bagaimana gaya hidup mempengaruhi pada konsumen dalam perilaku pembelian.

b. ³⁸ Faktor Psikologis

Ketika seseorang membeli suatu produk, di dalam melakukan pemilihan ia dipengaruhi oleh faktor-faktor psikolog yang meliputi motivasi, persepsi, keyakinan, serta sikap.

1) ⁴⁰ Motivasi

Menurut Bereslon dan Steiner: "motivasi dapat diartikan sebagai keadaan kejiwaan dan sikap mental manusia yang memberikan energy, dorongan kegiatan atau gerakan dan mengarah menyalurkan perilaku kearah mencapai kebutuhan yang memberikan kepuasan atau mengurangi ketidak seimbangan" (Sastrohadiwiryono, 2003 : 267).

Motivasi bisa diartikan keinginan manusia untuk membeli suatu produk untuk memenuhi kebutuhannya hidup.

2) ⁸³ Persepsi adalah proses bagaimana seseorang individu ⁸ memilih, mengorganisasi dan menginterpretasi masukan-masukan informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti (Kotler : 164). Persepsi tidak hanya dari rangsangan fisik tetapi juga pada hal-hal yang berhubungan dengan lingkungan sekitarnya serta individu yang bersangkutan.

c. ¹⁵ Sikap dan Keyakinan

Sikap dapat menggambarkan penilaian kognitif yang baik maupun tidak baik, perasaan emosional dan kecenderungan berbuat selama waktu tertentu terhadap beberapa objek atau gagasan. Sedangkan ⁷⁸ keyakinan

merupakan gagasan deskriptif yang dianut oleh seseorang tentang sesuatu (Haris dan Nurhayati, 2010 : 93).

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa sikap dapat diartikan kesiapan konsumen untuk menanggapi apa yang mereka sukai dan tidak disukai karena adanya rangsangan. Sikap biasanya dipengaruhi oleh keyakinan begitu pun sebaiknya keyakinan menentukan sikap setiap individu.

Sikap dan keyakinan konsumen terhadap suatu produk dapat diubah melalui komunikasi persuasif dan pemberian informasi efektif kepada konsumen.

2.4.2 Faktor Eksternal

a. Budaya

Budaya adalah seperangkat nilai-nilai inti yang dipelajari, kepercayaan, standar, pengetahuan, moral, hukum dan perilaku yang disampaikan oleh individu-individu dan masyarakat yang menentukan seseorang bertindak, berperan dan memandang dirinya dan orang lain (M. Setiadi, 2001 : 27).

b. Tingkat Sosial

Faktor sosial salah satu faktor yang dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan dalam perubahan selera pasar dan kebutuhan masyarakat. Faktor-faktor sosial yang mempengaruhi ekstensi sebuah bank sangat luas mencakup; kepercayaan, nilai dan sikap sampai pada gerakan keagamaan,

Faktor selara di era globalisasi seperti saat ini sangat memengaruhi dunia perbankan. Antara beberapa tingkat sosial inilah maka ditandai dengan beberapa ciri (Muhammad, 2005 : 42).

10
Antara **budaya dan tingkat sosial** saling berhubungan satu sama lain dalam menentukan keputusan per nasabah (Konsumen). Budaya merupakan salah satu adat kebiasaan masyarakat. Jika tingkat sosial adalah tingkat status pada masyarakat. Jika tingkat sosial masyarakat rendah yang dilihat dari segi ekonomi masyarakat itu sendiri, akan timbul kebudayaan yang baru untuk merubah tingkat sosial yang ada pada masyarakat itu sendiri.

22
c. Lokasi

Lokasi merupakan sebuah tempat dimana dapat digunakan sebagai tempat produksi atau tempat melayani konsumen. Konsumen atau nasabah pasti menginginkan lokais bank yang strategis dan mudah dijangkau (Kasmir, 2014 : 340).

Sehingga lokasi yang akan digunakan sebuah bank harus benar-benar strategis agar mempermudah para nasabah melakukan transaksi investasi maupun pembiayaan.

5
d. Pelayanan

Telah kita ketahui bahwa dalam memberikan pelayanan seorang pegawai bank dengan nasabah diperlukan etika yang baik, sehingga kedua

belah pihak baik calon nasabah, nasabah maupun pegawai bank saling menghargai. Nasabah yang hendak melakukan investasi atau pembiayaan harus mendapatkan pelayanan yang baik agar nasabah merasa puas atas pelayanan yang ada pada bank tersebut dan dapat melanjutkan kerjasama yang sudah ada. Hasil yang diperoleh bank atas pelayanan jasa bank syariah yaitu berupa fee dan komisi (Ismail, 2005 : 53).

Apabila kualitas pelayanan yang diberikan pada nasabah sangat baik dan mampu menarik banyaknya nasabah untuk berinvestasi pada sebuah bank syariah. Bank syariah tersebut akan berkembang dan akan memikat calon nasabah lainnya. Karyawan pun akan mendapatkan tambahan pendapatan dari hasil pelayanan yang cukup memuaskan bagi nasabah.

e. *Fee*

Fee atau upah menurut Idris Muhammad, sebagaimana dikutip oleh Hendi Suhendi, artinya mengambil manfaat tenaga orang lain dengan jalan memberi ganti menurut syarat-syarat tertentu (Suhendi, 2010 : 155).

f. *Promosi*

Promosi merupakan suatu ungkapan dari arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakuakn oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan (Kotler, 1997 : 162). Promosi merupakan tahap penting dalam menarik minat konsumen

atau nasabah agar tertarik dengan produk, jasa atau barang yang ditawarkan.

2.5 Hipotesis

²³ Hipotesis adalah proposisi atau dugaan belum terbukti bahwa tentatif menjelaskan fakta atau fenomena, serta kemungkinan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan penelitian (Zikmund, 1997 : 112).

Menurut Erwan Agus Purwanto dan Dyah Ratih Sulistyastuti (2007 : 137), Hipotesis adalah pernyataan atau tuduhan bahwa sementara masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah (belum tentu benar) sehingga harus diuji secara empiris.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah :⁸“diduga bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim menjadi nasabah di Bank Syariah adalah faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal, yaitu (faktor pribadi, faktor psikologis, sikap dan keyakinan). Sedangkang faktor eksternal, yaitu (budaya, tingkat sosial, lokasi, pelayanan, *fee* dan promosi).

BAB III

METODE PENELITIAN

11 3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan sesuatu unit sosial seperti individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat (Suryabrata, 2010 : 80).

2
Tujuannya untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi sosial sesuai unit sosial individu (perorangan), kelompok (suku bangsa, agama, ras), lembaga (kedudukan) atau masyarakat (keseluruhan dari individu atau kelompok).

60 3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Kantor Cabang Mataram NTB.

3.3 Sumber Data

29 3.3.1 Sumber Data Primer

Data primer adalah tempat atau gudang penyimpanan yang orisinal dari data sejarah. Data primer merupakan sumber-sumber dasar yang merupakan bukti atau saksi utama dari kejadian yang lalu (Nazir, 2009 : 50).

65 Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang berupa gambaran tentang 6 faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi non-Muslim menjadi nasabah. 32 Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian ini maka peneliti menggunakan sistem pengumpulan data, jadi dalam penelitian ini yang menjadi sumber data ini adalah 10 nasabah non-Muslim, Manager Personalia, Account Officer dan Funding Officer Bank Dinar BPRS Dinar Ahsri KC Mataram.

29 3.3.2 Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah catatan tentang adanya suatu peristiwa, ataupun catatan-catatan yang “jaraknya” telah jauh dari sumber orisinil. Data 42 sekunder terdiri atas berbagai macam, dari surat-surat pribadi, kitab harian, notulen rapat perkumpulan, sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintah. Data sekunder 70 yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini bukubuku yang berkaitan dengan permasalahan yang peneliti ambil.

43 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dan dalam pelaksanaannya, peneliti langsung terjun pada objek penelitian yaitu melalui:

1 3.4.1 Observasi

Observasi menurut Kusuma (1987:25) adalah pengamatan yang dilakukan dengan sengaja dan sistematis terhadap aktivitas individu atau obyek lain yang diselidiki. Adapun jenis-jenis observasi tersebut diantaranya yaitu observasi terstruktur, observasi tak terstruktur, observasi partisipan, dan observasi non partisipan. Dalam penelitian ini, sesuai dengan objek penelitian maka, peneliti memilih observasi partisipan. Observasi partisipan yaitu suatu teknik pengamatan dimana peneliti ikut ambil bagian dalam kegiatan yang dilakukan oleh objek yang diselidiki.

3.4.2 Wawancara

32
Untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penelitian ini maka peneliti menggunakan sistem pengumpulan data, jadi dalam mengumpulkan data yaitu menggunakan pendekatan wawancara.

50
Wawancara atau interview adalah “suatu bentuk komunikasi verbal jadi semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi” (Nasution, 2009 : 113).

20 3.4.3 Dokumentasi

Metode dokumentasi, yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya (Arikunto : 231).

3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Sebelum menjelaskan macam-macam teknik analisis data, maka dapat dijelaskan terlebih dahulu mengenai pengertian analisis data.

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

Teknik analisis data mempunyai prinsip yaitu untuk mengolah data dan menganalisis data yang terkumpul menjadi data yang sistematis, teratur, terstruktur, dan mempunyai makna. Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2014:246-253) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu :

a) *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak,

kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, meneliti hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

b) Data Display

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dalam hal ini peneliti akan menyajikan data dalam bentuk teks, untuk memperjelas hasil penelitian maka dapat dibantu dengan mencantumkan tabel atau gambar.

c) Conclusion Drawing/Verivication

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah

ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif.



21
BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram

48
**4.1.1 Profil Perusahaan Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC
Mataram**

7
PT. BPRS Dinar Ashri atau Bank BPRS Dinar Ashri didirikan dengan Akte Pendirian yang dibuat di hadapan Notaris Fikry Said, SH No. 26 tanggal 15 April 2006, dengan modal dasar saat ini sebesar Rp. 25.000.000.000,- (Dua Puluh Lima Milyar Rupiah) dan telah disetor sebesar Rp. 14.750.000.000,- (Empat Belas Milyar Tujuh Ratus Lima Puluh Juta Rupiah). Mulai beroperasi tanggal 27 Juli 2006, sejak didirikan hingga saat ini Kantor Pusat berkedudukan di Jl. Sriwijaya No., 394 Blok X - XI Mataram, Nusa Tenggara Barat.

Memiliki 5 Kantor Cabang di Pulau Lombok dan Sumbawa, yaitu :

- 1) Kantor Cabang Aikmel
- 2) Kantor Cabang Keruak
- 3) Kantor Terara
- 4) Kantor Cabang Sumbawa
- 5) Kantor Cabang Bima

Memiliki 5 Layanan Kantor Kas yaitu :

- 1) Kantor Kas Kebon Roek
- 2) Kantor Kas Tanjung
- 3) Kantor Kas Labuhan Lombok
- 4) Kantor Kas Gunung Sari
- 5) Kantor Kas Kotaraja

Setelah lima belas tahun beroperasi, PT. BPRS Dinar Ashri atau Bank BPRS Dinar Ashri semakin maju dan berkembang. Berdasarkan data yang ada bahwa perseroan berhasil menghimpun dana masyarakat dari berbagai kalangan yang berada di Provinsi Nusa Tenggara Barat.

20 Produk yang menjadi andalan untuk menghimpun dana adalah produk Deposito dengan bagi hasil yang sangat tinggi.

43 4.1.2 Visi dan Misi Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram

2 a. Visi :

Menjadi Bank Syariah Lokal yang Terpercaya, Sehat dan Unggul secara Nasional

b. Misi :

1. Membangun sumber daya insani yang berintegritas tinggi, unggul, inovatif dan loyal
2. Memperkuat permodalan secara berkesinambungan untuk menopang pertumbuhan perusahaan sehingga tetap sehat dan kuat

3. Meningkatkan kualitas dan kuantitas infrastruktur secara terencana dan terprogram dengan baik
4. Menyediakan produk, jasa keuangan, dan layanan yang berkualitas, tinggi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat
5. Meningkatkan tanggung jawab sosial dan berperan aktif dalam membantu pemerintah mengatasi masalah sosial.

4.1.3 Struktur Organisasi Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC

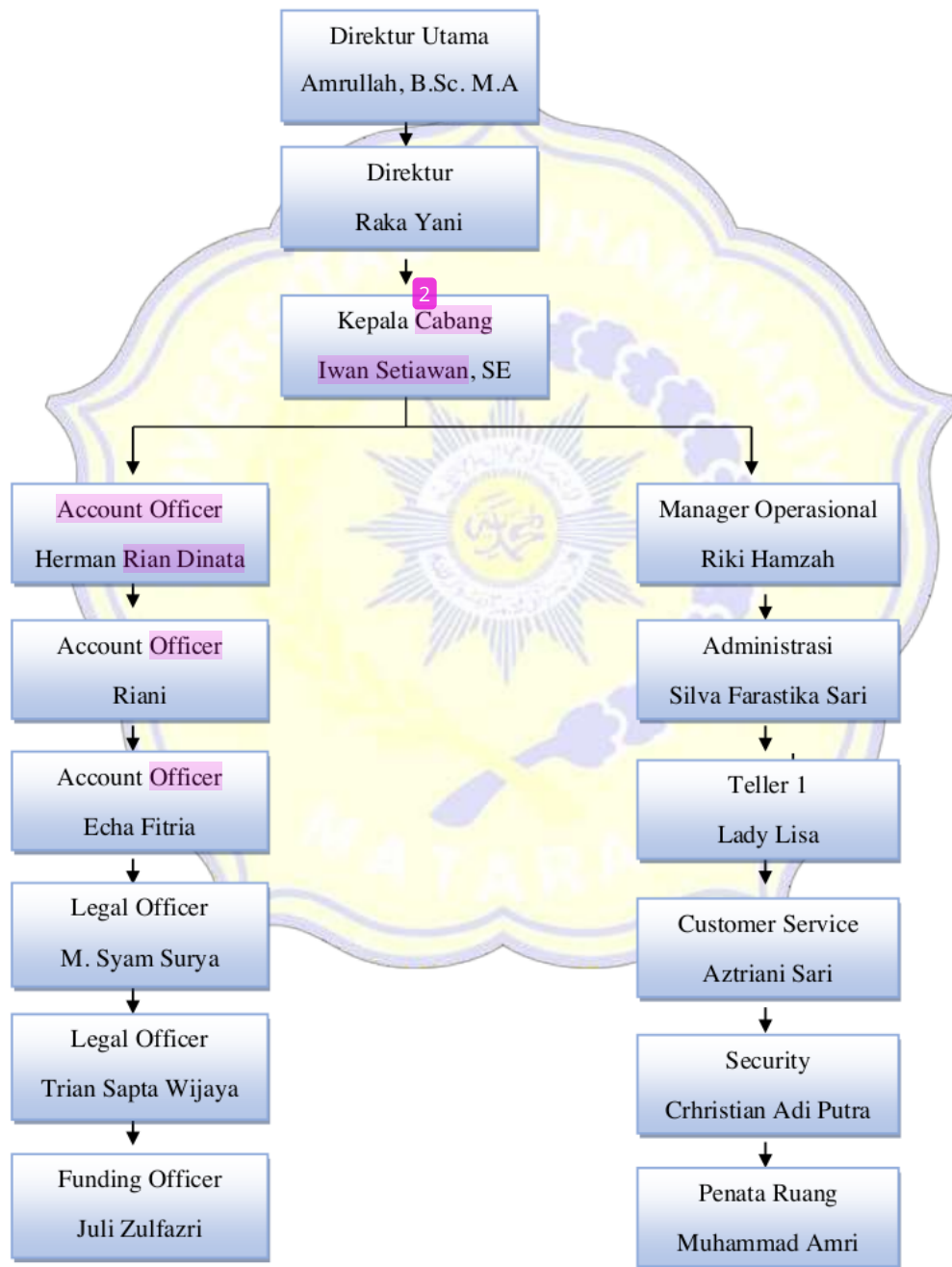
Mataram

² Struktur organisasi merupakan sarana yang menentukan keberhasilan perusahaan, dengan adanya struktur organisasi berarti telah terdapat pembagian tugas yang jelas dan tegas untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Struktur organisasi Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Mataram secara skema terdapat pada lampiran. Berikut adalah tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian (*Job Description*) Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram :

Gambar 4.1

Struktur Organisasi

Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram



4.1.4 Produk-produk ⁴⁸ pada Bank BPRS Dinar Ashri KC Mataram

Saat ini PT. ⁴⁸ BPRS Dinar Ashri atau Bank BPRS Dinar Ashri telah melayani lebih dari 1000 nasabah. ² Sebagai lembaga yang berfungsi menjadi intermediasi antara masyarakat yang memiliki kelebihan dana (shahibul maal) dengan masyarakat yang membutuhkan dana (mudharib), dalam menjalankan operasional perbankan syariah, produk-produk Bank BPRS Dinar Ashri adalah sebagai berikut:

A. Pendanaan

² 1) Tabungan

a) Tabungan Wadi'ah

Tabungan wadi'ah adalah simpanan pihak ketiga pada bank syariah BPRS Dinar Ashri, yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja. Dana tabungan ini dikelola secara amanah oleh bank syariah BPRS Dinar Ashri sebagai mudharib. Penabung memperoleh imbalan sebagai bonus. Tabungan bisa dimiliki perorangan maupun perusahaan.

Manfaatnya :

- Aman, karena dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)
 - Bonus akan diberikan setiap bulannya
- kerekening penabung

- Setoran ringan dan bebas biaya administrasi
- Membantu program perencanaan keuangan investasi
- Membantu pengembangan ekonomi umat

2
b) Tabungan Pendidikan

Tabungan yang ditunjukan untuk para pelajar dalam merencanakan pendidikan dimasa yang akan datang.

c) Tabungan Qurban

Manfaatnya :

- Menawarkan terwujudnya ibadah qurban.
- Menawarkan keringanan persiapan ibadah qurban.
- Sarana cepat terwujud ibadah qurban

Keuntungan :

- Tanpa biaya administrasi dan pengelolaan.
- Menawarkan bantuan penyaluran qurban kepada yang berhak.

- Dapat diikutsertakan dalam acara qurban yang diselenggarakan Bank Syariah BPRS Dinar Ashri.
- Mendapatkan bonus bagi hasil.

d) Tabungan Haji

12

Tabungan Haji diperuntukan bagi kaum muslimin dan muslimat calon jamaah haji dalam rangka persiapan biaya perjalanan ibadah haji. Tabungan Haji merupakan simpanan syariah berakad wadi'ah dhamanah diperuntukkan bagi perorangan untuk membantu mewujudkan/merencanakan naik haji (membayar Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji / BPIH) yang memberikan kemudahan dan keamanan dalam penyetoran, bebas biaya bulanan dan mendapatkan bonus yang menguntungkan.

Manfaatnya :

- Memperoleh nomor alokasi porsi keberangkatan ibadah haji. Kepastian keberangkatan apabila kuota haji masih tersedia dan tabungan telah mencapai syarat saldo minimal Rp. 25.000.000,- atau syarat

lain yang ditentukan oleh Kementerian Agama.

- Dapat dibuka di kantor Bank Syariah BPRS Dinar Ashri yang terhubung dengan sekoah Departemen Agama yang bekerja sama dengan Bank Syariah lainnya.
- Mendapatkan bagi hasil dari keuntungan Bank Syariah BPRS Dinar Ashri setiap bulan sehingga saldo tabungan dapat bertambah.
- Tanpa biaya administrasi.

²
e) Tabungan Mudharabah

Tabungan Mudharabah adalah produk penghimpunan dana bank syariah dengan akad mudharabah yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro.

B. Deposito

1) Deposito Mudharabah

Berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah. Dengan prinsip ini anda diperlakukan sebagai investasi. Bank BPRS Dinar Ashri Mataram ² memanfaatkan dana

deposito anda secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat atau dalam bentuk harta produktif lainnya secara professional dan sesuai syariah. Hasil usaha ini dibagi antara nasabah dan Bank Syariah Kotabumi sesuai porsi (Nisbah) yang disepakati bersama.

Manfaatnya :

- Aman dan Terjamin
- Diikut sertakan dalam program peminjaman
- Bagi hasil yang kompetitif diberikan setiap bulan secara tunai atau dipindah bukukan secara otomatis kerekening tabungan anda.
- Turut membantu pengembangan usaha kecil atau menengah
- Insya Allah lebih berkah dan bermanfaat.

C. Pembiayaan

1) Pembiayaan Bagi Hasil (Mudharabah/Musyarakah)

Pada prinsipnya sama dengan pembiayaan mudharabah hanya saja dalam pembiayaan Musyarakah modal bersama antara nasabah dan Bank Syariah BPRS Dinar Ashri. Perhitungan bagi hasil yang di hitung dari keuntungan modal.

2) Pembiayaan Pengadaan Barang/Jual Beli (Murabahah)

Pembiayaan pengadaan barang (Murabahah) merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli barang. Bank Syariah BPRS Dinar Ashri² menjual barang yang sesuai dengan keinginan calon pembeli (nasabah) dengan harga yang telah di sepakati bersama (harga pokok pembeli ditambah keuntungan) atau Bank Syariah BPRS Dinar Ashri memberi kuasa kepada nasabah. Pola pembiayaan dengan konsep Al-Murabahah (jual-beli) mengutamakan azas keterbukaan, keadilan dan kesetaraan. Hubungan kemitraan dilakukan dengan dasar suka sama suka, tanpa ada paksaan dan mengetahui semua hal yang disepakati dalam perjanjian tanpa ada yang ditutup-tutupi.

Manfaatnya :

- Untuk menambah modal usaha bagi pedagang, usaha mikro kecil, dan menengah.
- Untuk pembiayaan konsumsi, investasi atau modal kerja bagi PNS, CPNS dan pegawai

3) Sewa Menyewa (Ijarah)

Akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan terhadap hak pakai atas objek

sewa, antara pemilik objek sewa dan penyewa, untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya. Misal: sewa rumah, sewa mobil, dll.

4) Pembiayaan Sewa Jasa (Ijarah Multijasa)

Pada prinsipnya sama dengan Ijarah, hanya saja dalam ijarah multijasa menyewakan jasa yang bersifat konsumsi seperti untuk keperluan biaya pendidikan, biaya kesehatan, dan lain-lain.

5) Pembiayaan Pinjaman Murni (Qard'h)

Pinjaman dana yang dapat mensyaratkan atau dapat tidak mensyaratkan adanya imbalan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan untuk jangka waktu tertentu antara peminjam (pihak nasabah) dan pemberi pinjaman (Pihak Bank).

64

4.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah

Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram

30

Berdasarkan hasil wawancara yang di latar belakang dengan faktor-faktor yang mempengaruhi non Muslim menjadi nasabah Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram maka di dapatkan hasil bahwa nasabah pada Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram umumnya di latar belakang dengan berbagai macam pendapat yang dipaparkan oleh para nasabah. Dalam

¹⁵ penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan 7 orang nasabah non Muslim, Kepala Cabang, Manager Personalia, *Account Officer* dan *Funding Officer* Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram ¹⁸ untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi non-Muslim menjadi Nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.

Tabel 4.2

**Perkembangan Nasabah Non Muslim di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri
Cabang Mataram Tahun 2016-2020**

² No	Tahun	Nasabah Non Muslim
1	2016	80
2	2017	105
3	2018	137
4	2019	177
5	2020	195

Sumber : Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram

Berdasarkan data di atas, jumlah nasabah non muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram mengalami peningkatan. Pada kenyataannya, nasabah non muslim ¹⁰ di lihat dari data tersebut memiliki kepercayaan dan kepuasan untuk melakukan pembiayaan di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram. Seperti yang kita ketahui di daerah Mataram ¹⁰ banyak terdapat Bank Konvensional, tetapi mengapa lebih memilih Bank Syariah untuk melakukan transaksi? Tentunya nasabah muslim maupun

non muslim ini mempunyai Faktor – faktor nya masing – masing yang berbeda – beda.

Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram terus berupaya meningkatkan jumlah nasabahnya dengan berbagai layanan yang dimilikinya. Dari pihak Bank optimis pertumbuhan nasabah yang dilihat melalui jumlah rekening ditargetkan dapat tumbuh dua kali lebih besar dibandingkan dengan pertumbuhan tahun sebelumnya. Hingga kuartil III – 2020 Dana Pihak Ketiga (DPK) Bank Dinar BPRS Dinar Ashri Cabang Mataram khususnya Tabungan mampu tumbuh secara konsisten sebesar 13,85% dari Rp 32,99 Milyar per September 2019 menjadi sebesar Rp 37,59 Milyar per September 2020.

Wawancara dengan Bapak Andi Perwira yang berprofesi sebagai guru. Beliau mengatakan “Saya mengetahui Bank BPRS Dinar Ashri dari promosi yang dilakukan pihak bank ke sekolah tempat saya mengajar. Dilihat dari *fee* yang di tawarkan yang bisa disepakati dengan tawar menawar dan agunan yg bisa digunakan menjadikan saya tertarik mengajukan pembiayaan di bank ini. Faktor lainnya karena saya membutuhkan dana untuk biaya anak saya sekolah dan kuliah”. Beliau juga mengatakan bahwa beliau sudah mengajukan pembiayaan untuk kedua kalinya karena rasa percaya dan pesyaratan yang tidak menyulitkan nasabah ketika mengajukan pembiayaan. Untuk pelayanan dan pegawai beliau menambahkan bahwa

pegawai dan pelayanan yang diberikan kepada nasabah sangat ramah, selalu menyapa nasabah, tersenyum dan sangat membantu nasabah. Pihak bank akan selalu memberikan kesempatan nasabah untuk mengambil uang sisa gaji sertifikasi yang ada di ATM yang menjadi agunan pada bank (Andi Perwira, Nasabah Non-Muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram, wawancara pribadi, Mataram, 11 April 2021).

Selanjutnya wawancara dilakukan dengan ibu Tika Chintya yang berprofesi sebagai karyawan suatu perusahaan, beliau menjelaskan mengetahui adanya BPRS Dinar Ashri ini dikarenakan promosi yang dilakukan pihak bank tersebut ke instansi tempat beliau bekerja, dimana pihak bank menawarkan produk-produknya. Ibu TC juga memaparkan agama bukan menjadi hambatan untuk mengajukan pembiayaan. Ketika melakukan akad pihak bank akan menjelaskan secara detail tentang apa yang di perlukan dan akad pembiayaan yang digunakan. Dilihat dari jarak dan lokasi pun bukan menjadi kendala untuk nasabah yang bertempat tinggal disekitaran Mataram. Nasabah juga menambahkan untuk fasilitas yang diberikan pihak bank memudahkan pihak nasabah dan pelayanan yang diberikan memuaskan nasabah (Tika Chintya, Nasabah Non-Muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram, wawancara pribadi, Mataram, 15 April 2021).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Dewi Mentari yang berprofesi sebagai pengusaha toko material bangunan. Nasabah memaparkan

yang menjadi daya tarik tersendiri bagi Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram “Faktor agama dan budaya bukan menjadi penghambat untuk antara manusia saling melakukan kerjasama. Dalam agama saya pun memperbolehkan bekerja sama dengan siapapun dan saya mengetahui bahwa agama islam pun memperbolehkan melakukan kegiatan kerja sama antara manusia dengan manusia tanpa melihat agamanya apa selagi hal yang dilakukan itu jelas dan positif. Saya juga merupakan nasabah pembiayaan sertifikasi. Agunan yang digunakan membuat saya tertarik untuk melakukan pembiayaan di bank ini. Untuk lokasinya walau rumah saya berada di Ampenan mungkin ⁸² membutuhkan waktu yang cukup lama hal ini tidak memberatkan saya karena pembayaran angsuran dilakukan 3 bulan, tidak setiap bulan. Untuk *fee* sendiri tidak memberatkan saya pribadi dan untuk pelayanannya saya merasa puas pegawainya ramah-ramah tidak canggung dan sering berbaur dengan nasabah. Saya melakukan pembiayaan ini didasari atas kebutuhan konsumtif dan setengah dari uang yang cair saya gunakan sebagai tambahan modal usaha” (Dewi Mentari, Nasabah Non-Muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram, wawancara pribadi, Mataram, 21 April 2021).

Hasil wawancara dari Ibu Nayla Maria Rosida yang berprofesi sebagai guru, beliau mengatakan “saya menjadi nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram merupakan nasabah pembiayaan sertifikasi, karena agunan

yang digunakan saya menjadi tertarik di bank tersebut. Pelayanan yang diberikan memuaskan syarat untuk mengajukan pembiayaan sangatkalah mudah tidak menyusahkan nasabah. Hal lainnya tentang pelayanan karyawannya sangat sopan dan santun, satpam selalu membantu pertama kali dan selalu menyapa, karyawannya pun murah senyum. Ketika melakukan akad pihak Bank akan menjelaskan secara mendetail tentang apa yang harus nasabah lakukan dan memberikan penjelasan yang mudah di pahami saya sebagai non-Muslim. Dengan adanya pembiyaan sertifikasi ini sangat membantu saya dikarenakan jika SK jabatan yang menjadi agunan gaji bulanan saya akan berkurang. Saya mengajukan pembiyaan untuk modal usaha karena semakin saya tua anak saya semakin besar dan membutuhkan biaya yang banyak untuk pendidikannya jika dengan gaji saya saja sendiri tidak akan cukup” (Nayla Maria Rosida, Nasabah Non-Muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram, wawancara pribadi, Mataram, 2 Mei 2021).

Bapak Gatot selaku Nasabah non-Muslim yang berprofesi sebagai guru mengatakan, “Lokasi Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram mungkin sedikit jauh dari rumah akan tetapi itu bukan sebuah hambatan untuk mengajukan pembiyaan disana dan juga pembayaran angsuran dilakukan 3 bulan sekali hal tersebut tidak memebatkan saya untuk setiap bulan harus bolak-balik ke Mataram. Saya seorang Guru di salah satu SMP di Lombok Barat memilih Bank Dinar BPRS Dinar Ashri karena beberapa hal, yaitu fee

yang diberikan tidak terlalu berat dan plafon yang diberikan cukup besar dengan sertifikasi yang saya terima setiap 3 bulan. Saya mengajukan pembiayaan untuk membeli mobil dan membayar sekolah anak. Untuk pegawai Bank Dinar BPRS Dinar Ashri menurut saya ramah. Ketika pembayaran angsuran saya selalu di ajak berbicara dengan pegawai dan kadang ada beberapa pegawai yang mengajak saya becanda. Saya mengetahui Bank Dinar BPRS Dinar Ashri dari promosi yang dilakukan pihak bank tapi waktu itu saya belum tertarik tidak lama setelah itu saya membutuhkan dana teman saya ada yg memberi saran untuk mengajukan pembiayaan di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri. Saya bandingkan dengan bank lain menurut saya sama saja, yang menjadi pembeda jika di bank syari'ah kalau terlambat membayar angsuran tidak dikenakan denda beda dengan bank konvensional" (Gatot, Nasabah Non-Muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram, wawancara pribadi, Mataram, 6 Mei 2021).

79
Bapak I Gede Pranata yang berprofesi sebagai karyawan di salah satu perusahaan swasta dalam wawancara mengatakan bahwa "Saya mengetahui adanya Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram dari promosi yang dilakukan pihak Bank di insatansi tempat dia bekerja. Saya mengajukan pembiayaan sertifikasi karena agunan yang bisa di gunakan adalah sertifikasi mengajarnya dan utuk gaji sertifikasi yang diterima lumayan. Untuk *Fee* yang di tetapkan di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram menurut saya

standar tidak terlalu berbeda dengan bank-bank yang lainnya dan tidak memberatkan pihak nasabah karena juga jika nasabah keberatan bisa mengajukan keberatan saat akad terjadi. Pegawai yang ada di bank memuaskan dan ramah menurut saya. Saya sudah kedua kalinya mengajukan pembiayaan di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram dan yang sekarang sudah hampir selesai. Saya mengajukan pembiayaan saat ini untuk membeli ladang untuk investasi masa tua. Untuk lokasi sendiri menurut saya mudah di jangkau dan saya membayarkan angsuran setiap 3 bulan sekali hal ini menyebabkan saya tidak harus bolak-balik setiap bulannya ke bank” (I Gede Pranata, Nasabah Non-Muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram, wawancara pribadi, Mataram, 12 Mei 2021).

Ibu Gina Ningsih yang berprofesi sebagai guru memaparkan bahwasanya nasabah Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram dari promosi yang dilakukan pihak bank ke sekolah tempat nasabah bekerja. Mereka memilih produk pembiayaan sertifikasi karena sertifikasi mengajar bisa digunakan untuk agunan. *Fee* yang ditawarkan pihak bank tidak terlalu menyulitkan. Mereka juga mengatakan bahwa memilih Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram karena rasa kepercayaan terhadap bank syari'ah dan jika nasabah telat membayar tidak dikenakan denda. Pelayanan yang diberikan sangat memuaskan, syarat untuk pembiayaan tidak menyulitkan nasabah, pegawai selalu tanggap terhadap nasabah, ramah dan

murah senyum” (Gina Ningsih, Nasabah Non-Muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram, wawancara pribadi, Mataram, 16 Mei 2021).

Pada saat melakukan wawancara dengan pihak bank untuk mendapatkan data sebagai penunjang data dari nasabah Non-muslim. Bapak Juli Zulfazri selaku *Funding Officer* mengatakan “Muamalat merupakan hubungan Antara manusia-dengan manusia dimana kita sebagai manusia boleh melakukan transaksi dengan siapapun tanpa terkecuali asal transaksi muamalat tersebut jelas dan tidak mengandung unsur Ghahar, Riba dan Maisir maka dari itu kita juga menggaet non-Muslim untuk menjadi nasabah. Di dalam peraturan yang ada di BPRS Kotamu juga pegawai harus mengikuti SOP yang sudah ada. Antara pegawai dan nasabah rasanya tidak seperti rekan bisnis akan tetapi seperti keluarga dimana pegawai bank akan selalu menyairkan suasana agar tidak kaku ketika bertemu dengan nasabah. Pegawai Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram dituntut untuk menjadi pegawai yang ramah dan kekeluargaan kepada setiap nasabah, disini bekerja bukan hanya menjadi formalitas semata antara pegawai dan nasabah tapi bisa menjadi saudara. Hubungan tersebut bisa membuat hubungan antara pegawai bank dan nasabah menjadi terjaga dan nasabah merasa nyaman dan tidak berpindah ke bank lain.

Untuk promosi yang kami lakukan untuk menggaet nasabah Muslim maupun non-Muslim adalah dengan setiap bulannya melakukan setidaknya 1-

3 promosi di setiap instansi pemerintah atau sekolah-sekolahan untuk menawarkan produk-produk kami dan menggaet nasabah dimana promosi ini dilakukan secara langsung di beberapa kabupaten/kota seperti, ⁴¹ Kabupaten Lombok Barat, Lombok Tengan, Lombok Timur, Kabupaten Sumbawa, Sumbawa Barat, dan Kota Bima. *Fee* yang di tetapkan di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram sekitar 14%-16% dan itu berlaku selama periode peminjaman, *fee* juga bisa di nego lebih rendah lagi biasanya produk yang bisa di tawar *feenya* adalah pembiayaan umum”.

Bapak Riki Hamzah selaku Manager Operasional memaparkan. “Nasabah no-Muslim *landing* pada tiga tahun mengalami kenaikan. Untuk rata-rata produk yang dipilih nasabah non-Muslim adalah produk pembiayaan sertifikasi yang diminati oleh guru yang sudah menjadi pegawai negeri sipil. Promosi yang dilakukan biasanya mendatangi instansi pemerintahan dan sekolahan setidaknya setiap 1-3 kali dalam satu hari bisa mendatangi 2-5 instansi atau sekolahan. Besaran dana yang di dapat dilihat dari seberapa besar gaji sertifikasi yang di dapat, biasanya plafon pembiayaan sertifikasi dari 10-100 juta rupiah. Plafon dilihat dari gaji sertifikasi yang dapat mengcover angsuran selama tiga bulan hal ini bisa dilihat dari 85% gaji sertifikasi yang didapatkan”.

³⁰ 4.3 Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Non-Muslim Menjadi

Nasabah Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram

¹⁷ Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat **non-Muslim** menajdi **nasabah** di **Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram**, ⁷⁶ maka penulis melakukan wawancara dengan **nasabah non-Muslim** di **Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram**. Pada dasarnya ¹⁸ faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah non-Muslim menjadi nasabah di **Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram** ⁹ dipengaruhi oleh faktor eksternal dan internal yang dapat diuraikan sebagai berikut:

²² 4.3.1 Faktor Internal

Faktor Internal bersumber dari diri nasabah itu sendiri, diantaranya sebagai berikut:

a. Faktor Pekerjaan

Salah satu faktor pribadi yang ada dalam diri nasabah itu sendiri adalah pekerjaan. Semakin tinggi pekerjaan maka semakin tinggi pula pendapatannya dan semakin tinggi tingkat konsumsinya. Dari hasil penelitian sebanyak 7 nasabah yang menjadi responden merupakan nasabah yang memiliki pekerjaan sebagai guru pegawai negeri sipil di sekolah yang ada di sekitar daerah kota dan kabupaten yang tidak jauh dari

Mataram. Hal ini bisa dilihat dari agunan yang digunakan adalah sertifikasi mengajar. Pekerjaan menjadi guru bisa menjadikan salah satu faktor non-Muslim menjadi nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.

b. Gaya Hidup

Faktor pribadi terhadap gaya hidup yang sangat mempengaruhi perilaku nasabah. Mayoritas nasabah non-Muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram bekerja sebagai Guru Pegawai Negeri Sipil. Maka Pekerjaan menjadi faktor utama para PNS sebagai pendorong untuk menjadi nasabah Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram. Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong mengatakan gaya hidup merupakan pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam aktivitas. Semakin tinggi pekerjaan akan semakin tinggi juga mempengaruhi gaya hidup seseorang. Dari penelitian yang sudah dilakukan, 4 nasabah dari 7 responden nasabah non-Muslim melakukan pembiayaan untuk hal-hal yang menunjang kehidupannya, seperti modal usaha, membayar sekolah anak hingga jenjang yang tinggi, membeli tanah untuk

investasi hingga digunakan untuk hal konsumtif seperti membeli kendaraan. Gaya hidup yang demikian menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi nasabah non-Muslim menjadi nasabah Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.

c. Sikap dan Keyakinan

Sikap dan keyakinan menurut Kotler sikap dapat di definisikan sebagai evaluasi, perasaan emosional dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama dari seseorang terhadap obyek atau gagasan. Dari hasil wawancara yang sudah dilakukan, 3 nasabah dari 7 responden memilih sikap dan keyakinan merupakan faktor penunjang dari faktor-faktor sebelumnya. Ketika nasabah dengan tingkat konsumsi yang tinggi akan mencari cara untuk mempertahankan gaya hidupnya, hal ini menyebabkan nasabah non-Muslim mengambil sikap dan berkeyakinan untuk melakukan pembiayaan di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram sebagai penunjang gaya hidupnya atau sebagai investasi dimasa depan. Yang menjadi faktor utama dalam faktor internal adalah faktor pekerjaan dan gaya hidup. Dari

wawancara yang telah dilakukan dapat dilihat ⁷⁵ dapat dilihat bahwasanya yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah guru yang sudah pegawai negeri sipil yang sudah menerima gaji sertifikasi. Hal tersebut menjadikan agunan yang di gunakan nasabah dalam mengajukan pembiayaan adalah sertifikasi. Dalam analisis juga menyebutkan rata-rata nasabah yang mengajukan pembiayaan membutuhkan dana guna menunjang kehidupannya seperti mebayar sekolah anak, membeli kendaraan dan investasi di masa tua. Ketika seseorang memiliki pekerjaan yang baik, gaya hidup akan mengikuti seiring waktu hal ini menyebabkan kebutuhan akan terus berkembang. Ketika seseorang memiliki kebutuhan diluar kendali mereka akan melakukan berbeagai ⁶⁷ cara untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Salah satunya adalah dengan mengajukan pembiayaan dari sikap dan keyakinan yang ada, nasabah mengambil sikap dan keyakinan untuk memenuhi kebutuhannya. Akan tetapi sikap dan keyakinan ini bukan menjadi faktor utama di dalam faktor internal.

4.3.2 Faktor Eksternal

a. Promosi

Dalam promosi, ini merupakan tahapan ⁵ penting untuk menarik minat konsumen atau nasabah agar tertarik terhadap produk yang ditawarkan. Faktor promosi sangat mempengaruhi nasabah non-Muslim Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram. ²⁰ Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara yang sudah dilakukan peneliti bahwasanya 7 nasabah yang menjadi responden mengetahui adanya produk yang ada di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram. karena adanya promosi secara langsung yang dilakukan pihak bank. Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram juga setiap satu bulan sekali melakukan promosi di berbagai instansi pemerintahan daerah atau kota yang ada di sekitar Mataram. Setidaknya dalam satu bulan Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram akan melakukan promosi 1-3 kali dalam sehari 2-5 tempat instansi pemerintahan yang ada di ⁴¹ Kabupaten Lombok Barat, Lombok Tengah, Lombok Timur, Kabupaten Sumbawa, Sumbawa Barat, dan Kota Bima.

Berdasarkan pemaparan diatas, dapat dipahami bahwa faktor promosi menjadi faktor yang dominan mempengaruhi non-Muslim menjadi nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.

b. Tingkat Sosial

Menurut Elly M Setiadi faktor sosial yang ⁵ dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan dalam perubahan selera pasar dan kebutuhan masyarakat.

Melihat dari tingkat sosial nasabah non-Muslim yang ada di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram rata-rata berasal dari kalangan sosial menengah ke atas yang berprofesi sebagai guru sehingga sertifikasi yang mereka miliki bisa menjadi jaminan untuk melakukan pembiayaan di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram yang menawarkan produk pembiayaan dengan jaminan sertifikasi untuk memenuhi kebutuhan yang ada pada nasabah tersebut. Dalam penelitian ini sebanyak 5 nasabah dari 7 responden beranggapan bahwasanya tingkat sosial menjadi faktor dominan non-Muslim untuk menjadi nasabah.

c. Pelayanan

5
Apabila kualitas pelayanan yang diberikan pada nasabah sangat baik dan mampu menarik banyaknya nasabah untuk berinvestasi dan melakukan pembiayaan di bank syari'ah. Dari hasil penelitian, 7 nasabah yang menjadi responden mengatakan puas dengan pelayanan yang di berikan seperti, tidak sulitnya persyaratan yang dibutuhkan, cepatnya pencairan dana ketika mengajukan pembiayaan. karyawan sangat sopan santun dan murah senyum, satpam selalu membantu pertama kali dan selalu menyapa. Ketika melakukan akad pihak Bank akan menjelaskan secara mendetail tentang apa 2
yang harus di lakukan dan memberikan penjelasan yang mudah di pahami saya sebagai non-Muslim. Ketika sertifikasi turun pasti ada sisa gaji sesudah di potong untuk membayar angsuran, pihak bank akan selalu memberi kesempatan kepada nasabah seperti saya ini untuk mengambil sisa gaji sertifikasi yang ada di ATM yang menjadi agunan. 4
Pelayanan yang baik akan membuat nasabah merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan dan tidak membuat kecewa

nasabah yang menyebabkan nasabah akan berpindah ke bank lain.

d. *Fee*

Fee merupakan mengambil manfaat tenaga orang lain dengan jalan memberi ganti menurut syarat-syarat tertentu. *Fee* yang di dapatkan pihak bank merupakan hasil kesepakatan bersama antara bank dan pihak nasabah. Dari hasil wawancara yang dilakukan 5 nasabah dari 7 responden menyebutkan *fee* juga menjadi faktor yang mempengaruhi karena di perbankan syari'ah akan selalu melakukan tawar menawar *fee* yang akan disepakati. Hal ini menjadi menjadikan nasabah non-Muslim memilih Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram karena adanya tawar menawar untuk menentukan *fee* yang akan nasabah dapatkan.

e. Lokasi

Lokasi sangat mempengaruhi ketertaikan nasabah untuk memutuskan menjadi nasabah pada bank yang mana akan mereka pilih. Lokasi yang mudah dijangkau dapat mempengaruhi minat seseorang untuk bekerjasama dengan Bank Dinar BPRS Dinar Ashri

KC Mataram dan letak yang strategis mempermudah untuk mencari lokasi Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram. Akan tetapi tidak semua nasabah sepakat lokasi mudah di jangkau karena jarak antar tempat tinggal dan bank jauh. Akan tetapi hal tersebut juga bukan penghambat untuk menjadi nasabah di bank tersebut karena kebutuhan yang ada nasabah akan melakukan apapun cara yang akan dilakukan walau jarak lokasi jauh. Dan juga pembayaran angsuran tidak dilakukan setiap bulan yaitu tiga bulan sekali hal tersebut meringankan nasabah yang jarak tempat tinggalnya jauh untuk membayar angsuran.

Faktor promosi, pelayanan, tingkat sosial dan *fee* ¹⁷ menjadi faktor utama yang mempengaruhi non-Muslim menjadi nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram. Semua nasabah menyebutkan bahwasanya ke empat faktor di atas menjadi beberapa faktor yang mereka pertimbangkan ketika memilih Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram. Faktor lokasi bukan menjadi faktor utama dikarenakan beberapa responden menyatakan lokasi memang strategis akan tetapi jarak antara rumah dengan bank membutuhkan waktu yang lumayan lama.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi non-Muslim Menjadi nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram, peneliti dapat mengambil kesimpulan :

1. Bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi non-Muslim menjadi nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram, diantaranya untuk faktor internal adalah faktor pekerjaan dan faktor gaya hidup.
2. Faktor eksternal yang mempengaruhi non-Muslim adalah faktor promosi, faktor pelayanan, faktor tingkat sosial dan faktor *fee*.
3. Faktor lokasi, faktor sikap dan keyakinan merupakan faktor penunjang nasabah non-Muslim menjadi Nasabah di Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis dapat memberikan saran :

1. Kepada Bank Dinar BPRS Dinar Ashri KC Mataram terkait faktor-⁸ faktor yang mempengaruhi non-Muslim menjadi nasabah di Bank tersebut. Keenam faktor antara lain faktor pekerjaan, faktor gaya hidup, faktor promosi, faktor pelayanan, faktor tingkat sosial dan faktor *fee*.
2. Dari keenam faktor tersebut menurut peneliti harus di pertahankan kinerjanya atau sebaiknya ditingkatkan karena hal tersebut dapat menguntungkan pihak bank dan hal ini juga tidak hanya nasabah muslim saja, akan tetapi nasabah non-Muslim berminat menjadi nasabah di perbankan syari'ah.¹⁸
3. Keenam faktor tersebut menurut peneliti merupakan faktor yang sangat penting dan berpengaruh bagi sistem kerja dan oprasional sebuah perbankan.⁷⁷



30
DAFTAR PUSTAKA

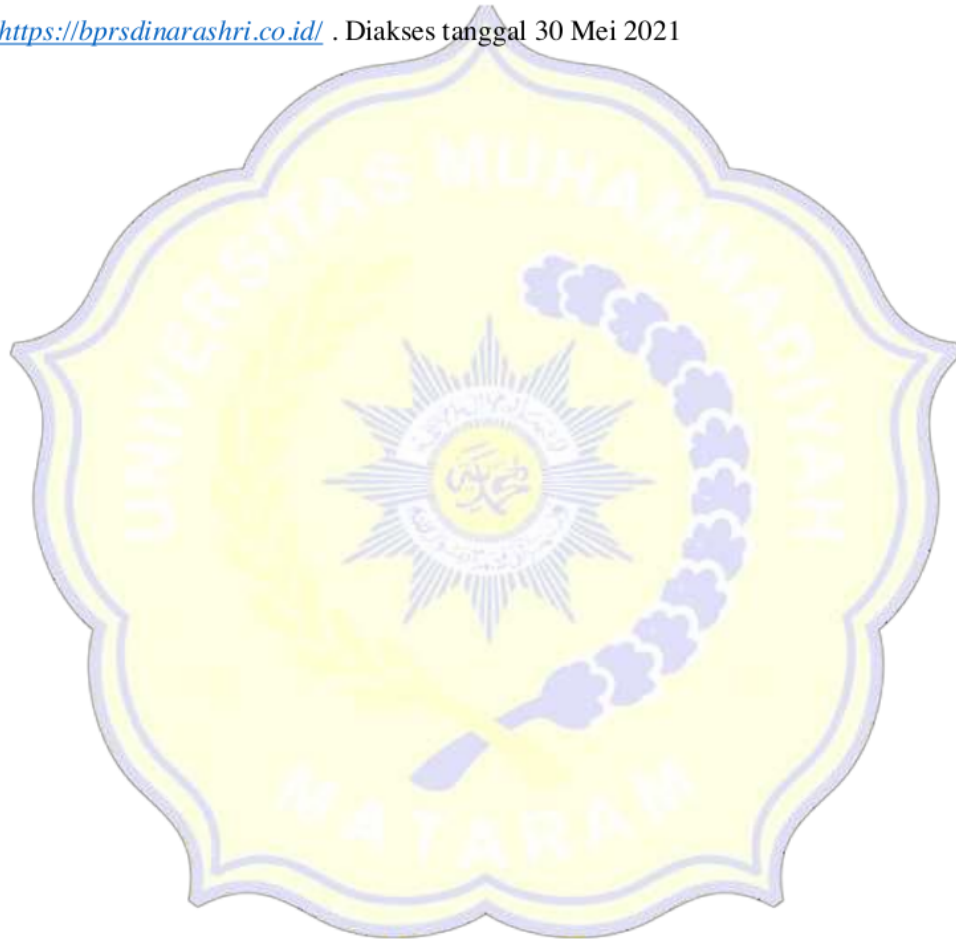
- Al Arif, M. Noor Rianto. 2012. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah Bandung*: Alfabeta.
- Alguada M, Latifa dan Marvyn K.Lewis. 2003. *Perbankan Syari'ah Prinsip Praktik Prospek*. Jakarta: PT serambi Ilmu semesta.
- Anggoro, Sigit. 2019. "Bank dan Nasabah" <http://politeknikpajajaran.ac.id/bank-dannasabah/>.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Damayanti Maysaroh. 2014. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Bank Syariah, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol, 5, No. 7. Yogyakarta. Implementasi, dan Kontrol Jilid II. Jakarta. Prenhallindo.
- Dewi, Ayu Nurtika. 2015. *Analisis Faktor – Faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menabung. Jurnal EMBA* Vol. 18, No. 23. Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Dewi, Silviana. 2018. *Analisis Faktor – Faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo. Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2, No.8.
- Hamidi, M. Lutfi. 2003. *Jejak-jejak Ekonomi Syari'ah*. Jakarta: Senayan Abadi Publishing.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syari'ah*. Jakarta: Kencana.
- Kartajaya, Hermawan dan Muhammad Syakir Sula. 2006. *Syari'ah Marketing Bandung*: PT Mizan Pustaka.

- 62
Kasmir. 2014. *Bank dan lembaga keuangan lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- 54
Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Macan Jaya Cermelang.
- 27
Kotler, Philip. 1997. *Manajemen Pemasaran Analisi. Perencanaan. Implementasi dan Kontrol* Jilid I. Jakarta: Prenhallindo.
- 10
Muhammad. 2005. *Bank Syari'ah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- 2
Narbuko, Choid. Abu Ahmadi. 2013. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- 25
Nasution, S. 2009. *Metode Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nazir, Moh. 2009. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- 68
Rivai, Veithzal. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia Untu Perusahaan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- 66
Sastrohadiwiryono, B. Siswanto. 2003. *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia Pensekatan Adminitrasi dan Oprasional*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- 51
Shaleh, Abdul Rahman dan Muhibb Abdul Wahab. 2004. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media.
- 26
Suhendi, Hendi. 2010. *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sujanto, Agus. 2009. *Psikologi Umum*. Jakarta: Bumi Aksara.
- 71
Suryabrata, Sumadi. 2010. *Metode Penelitian*. Jakarta: Rajawali Pers.
- 59
Umar, Nasaruddin. 2014. *Deradikalisasi Pemahaman al – Quran dan Hadis* Jakarta : PT Alex Media Komputindo.

<http://www.gurupendidikan.co.id/hipotesis-adalah/>. Diakses tanggal 9 Maret 2021

<https://keuangan.kontan.co.id/>. Diakses tanggal 17 Maret 2021

<https://bprs.dinarashri.co.id/> . Diakses tanggal 30 Mei 2021



SKRIPSI FAKTOR - FAKTOR YANG MEPENGARUHI NON MUSLIM MENJADI NASABAH DI BANK SYARIAH (Studi Kasus Bank Dinar BPRS Dinar Ashri)

ORIGINALITY REPORT

50%

SIMILARITY INDEX

PRIMARY SOURCES

1	repository.ummat.ac.id Internet	1115 words — 11%
2	repository.radenintan.ac.id Internet	698 words — 7%
3	adoc.pub Internet	198 words — 2%
4	e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id Internet	188 words — 2%
5	repository.uinjambi.ac.id Internet	168 words — 2%
6	www.scribd.com Internet	150 words — 1%
7	bprsdinarashri.co.id Internet	125 words — 1%
8	eprints.iain-surakarta.ac.id Internet	124 words — 1%
9	id.123dok.com Internet	122 words — 1%

10	repository.uinsu.ac.id Internet	120 words — 1%
11	digilib.uin-suka.ac.id Internet	119 words — 1%
12	bprstanggamus.co.id Internet	115 words — 1%
13	www.msn.com Internet	111 words — 1%
14	id.scribd.com Internet	86 words — 1%
15	repository.uinjkt.ac.id Internet	86 words — 1%
16	jurnal.iainkediri.ac.id Internet	78 words — 1%
17	es.scribd.com Internet	76 words — 1%
18	digilib.uinsby.ac.id Internet	72 words — 1%
19	repositori.uin-alauddin.ac.id Internet	63 words — 1%
20	docplayer.info Internet	60 words — 1%
21	library.walisongo.ac.id Internet	60 words — 1%

22	ecampus.iainbatusangkar.ac.id Internet	58 words — 1%
23	www.dosenpendidikan.co.id Internet	53 words — 1%
24	www.fisip-unipas.com Internet	53 words — 1%
25	docobook.com Internet	52 words — < 1%
26	eprints.uny.ac.id Internet	52 words — < 1%
27	repo.iain-tulungagung.ac.id Internet	52 words — < 1%
28	text-id.123dok.com Internet	52 words — < 1%
29	tihurua.blogspot.com Internet	49 words — < 1%
30	repository.ar-raniry.ac.id Internet	46 words — < 1%
31	www.repository.uinjkt.ac.id Internet	43 words — < 1%
32	library.iainnumetrolampung.ac.id Internet	41 words — < 1%
33	www.dictio.id Internet	40 words — < 1%

123dok.com

34	Internet	36 words — < 1%
35	lib.unnes.ac.id Internet	35 words — < 1%
36	pdfcast.org Internet	33 words — < 1%
37	www.slideshare.net Internet	31 words — < 1%
38	dewii1995.blogspot.com Internet	29 words — < 1%
39	jurnalfai-uikabogor.org Internet	29 words — < 1%
40	jurnal.um-palembang.ac.id Internet	24 words — < 1%
41	lomboktoday.co.id Internet	23 words — < 1%
42	Rosanti Rosanti, Endah Evy Nurekawati. "Pengaruh Model Pembelajaran Problem Solving Terhadap Kemampuan Berpikir Kreatif Mahasiswa pada Mata Kuliah Geografi Pariwisata", Sosial Horizon: Jurnal Pendidikan Sosial, 2018 Crossref	22 words — < 1%
43	eprints.walisongo.ac.id Internet	22 words — < 1%
44	berthaaldila.wordpress.com Internet	20 words — < 1%

45	simki.unpkediri.ac.id Internet	20 words — < 1%
46	vickha-raya.blogspot.com Internet	20 words — < 1%
47	ilmupengatahuanhukum.blogspot.com Internet	19 words — < 1%
48	journal.uinmataram.ac.id Internet	19 words — < 1%
49	seribuuchiha.wordpress.com Internet	19 words — < 1%
50	repository.upi.edu Internet	18 words — < 1%
51	repository.stainparepare.ac.id Internet	17 words — < 1%
52	repository.iainpurwokerto.ac.id Internet	15 words — < 1%
53	digilib.iain-palangkaraya.ac.id Internet	14 words — < 1%
54	eprints.radenfatah.ac.id Internet	14 words — < 1%
55	jia.stialanbandung.ac.id Internet	14 words — < 1%
56	masbroehajir.blogspot.com Internet	14 words — < 1%

ejournal.stiesyariahbengkalis.ac.id

57	Internet	12 words — < 1%
58	journal.ubpkarawang.ac.id Internet	12 words — < 1%
59	journal.uinsgd.ac.id Internet	12 words — < 1%
60	repository.iainpare.ac.id Internet	11 words — < 1%
61	Ricka Octaviani, Reza Shintia Eka, Dwi Alfin K. "GERAKAN SOSIAL KORBAN LUSI (LUMPUR SIDOARJO)", JKMP (Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik), 2015 Crossref	10 words — < 1%
62	Thesya Yuzevin, Yacobo P Sijabat. "ANALISIS PENGARUH RETURN ON ASSET, CAPITAL ADEQUACY RATIO, LOAN TO DEPOSIT RATIO TERHADAP TINGKAT KREDIT MACET PADA PERUSAHAAN PERBANKAN BUMN TAHUN 2017-2019", Jurnal Riset Entrepreneurship, 2020 Crossref	10 words — < 1%
63	digilib.iainkendari.ac.id Internet	10 words — < 1%
64	eprints.stainkudus.ac.id Internet	10 words — < 1%
65	mafiadoc.com Internet	10 words — < 1%
66	Ninik Srijani. "PENGARUH DISIPLIN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA INDUSTRI	9 words — < 1%

SAMBEL PECEL WAHYU TUMURUN MADIUN.", EQUILIBRIUM :
Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya, 2014

Crossref

67	help.uui.ac.id Internet	9 words — < 1%
68	www.publishing-widyagama.ac.id Internet	9 words — < 1%
69	batampos.co.id Internet	8 words — < 1%
70	eprints.uns.ac.id Internet	8 words — < 1%
71	fzil.wordpress.com Internet	8 words — < 1%
72	ilmiahtesis.wordpress.com Internet	8 words — < 1%
73	jurnal.iainponorogo.ac.id Internet	8 words — < 1%
74	jurnal.uin-antasari.ac.id Internet	8 words — < 1%
75	repositori.usu.ac.id Internet	8 words — < 1%
76	repository.iainbengkulu.ac.id Internet	8 words — < 1%
77	repository.stiedewantara.ac.id Internet	8 words — < 1%

78	repository.usu.ac.id Internet	8 words — < 1%
79	selamatkanbumii.blogspot.com Internet	8 words — < 1%
80	sumarto-dosen.blogspot.com Internet	8 words — < 1%
81	walidrahmanto.blogspot.com Internet	8 words — < 1%
82	www.harianmetro.co.id Internet	8 words — < 1%
83	johannessimatupang.wordpress.com Internet	7 words — < 1%

EXCLUDE QUOTES OFF

EXCLUDE MATCHES OFF

EXCLUDE BIBLIOGRAPHY OFF