

BAB IV

Bank Syariah

Sedangkan informan yang tidak mengetahui tentang atribut produk bank syariah karena mereka sering mengabaikan informasi yang ada di sekeliling mereka dan memiliki angapan tidak begitu penting, sehingga yang seharusnya para informan ini mengetahui tentang atribut produk bank syariah menjadi tidak mengetahui, bahkan merasa asing dengan istilah tentang atribut produk bank syariah dan hanya mengerti nama bank syariah saja. Ada pelaku UKM yang tidak mengerti sama sekali tentang atribut bank syariah beserta produknya, akan tetapi mayoritas informan yang diambil peneliti untuk mewakili pelaku UKM lainnya mengerti tentang nama bank syariah akan tetapi tidak mengetahui atribut produk bank syariah, untuk informan yang mengetahui atribut bank syariah, dan mengetahui manfaat

Dari hasil wawancara dengan para pelaku UKM untuk mengetahui informasi tentang bank syariah dan atribut produk bank , ada media yang diperlukan para pelaku UKM ini untuk memperolehnya, ada yang mengetahui dari satu media ada pula yang lebih dari satu untuk mengetahui atribut produk bank syariah, dan berikut ini peneliti menggambarkan dengan tabel :

Tabel 4.1 Media yang digunakan para pelaku UKM untuk mengetahui tentang atribut produk Bank Syariah.

No.	Nama	Media yang digunakan untuk mendapatkan informasi
1.	Rifki	Mahasiswa UINSA FEBI dan Internet.
2.	Kartini (Tin)	Pegawai bank syariah, dan mahasiswa UINSA FEBI
3.	Rubiati Alim	TV dan pegawai bank syariah

[illegible]

Pelaku UKM yang mengetahui informasi tentang atribut bank syariah lewat media internet karena pelaku UKM sebelumnya sudah mendapatkan informasi tentang atribut bank syariah kemudian mereka mencari informasi lagi dengan membuka internet untuk mencari artikel atau penjelasan tentang atribut bank syariah. Sehingga yang awalnya para pelaku UKM hanya mengetahui nama atau sesuai agama Islam tetapi setelah mereka mencari informasi lewat internet tentu mereka

lebih mengetahui tentang atribut bank syariah lebih luas, meskipun para pelaku UKM ini mengetahui produk bank syariah lewat internet bukan berarti pelaku UKM ini tertarik untuk menjadi nasabah bank syariah sebaliknya pelaku lebih memilih menjadi nasabah bank konvensional, ini menunjukkan meskipun di internet banyak pelaku UKM yang mengetahui atribut bank syariah tidak menarik minat pelaku UKM karena pelaku UKM beranggapan bahwa sudah menjadi nasabah bank konvensional sudah cukup.

Berikut ini adalah informasi tentang atribut produk bank syariah dari mahasiswa UIN Sunan Ampel Surabaya karena mereka sering berinteraksi dan berkomunikasi dengan para mahasiswa yang sering membicarakan tentang atribut bank syariah dan ahli di bidangnya yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Salah satu informan memperoleh informasi dari mahasiswa yang datang ketempatnya untuk menggunakan jasa para pelaku UKM kemudian informan sebagai pelaku UKM ini merasa tertarik dengan produk bank syariah karena mahasiswa yang datang ketempatnya sering membicarakan bank syariah dan atribut produknya, sedangkan untuk memperoleh informasi dari pegawai bank syariah karena ada pegawai bank yang datang ke tempat informan untuk mencari nasabah setelah itu menjelaskan bagaimana produk bank syariah serta keunggulannya sehingga pelaku UKM mengetahui informasi secara langsung dari pihak yang mengerti dibidangnya tetapi ada satu pelaku UKM yang didatangi oleh para pelaku UKM tidak

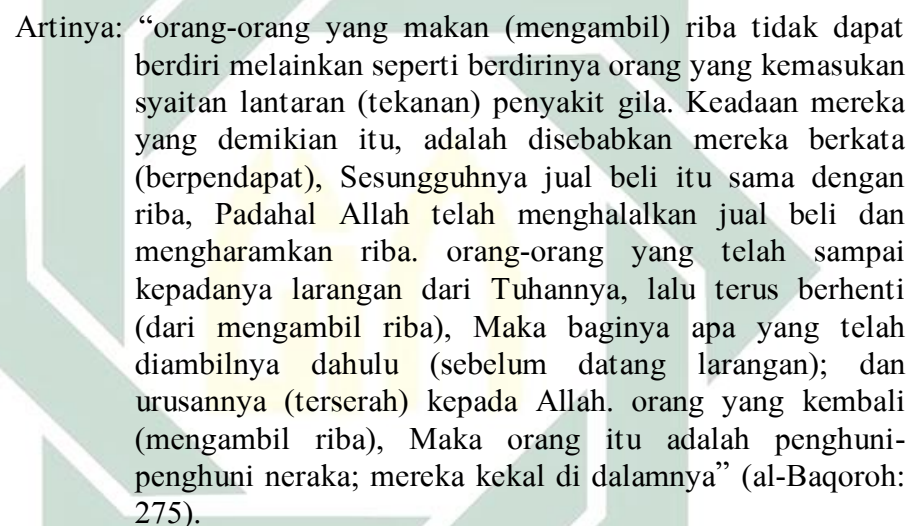
Setelah para pelaku UKM ini mengetahui tentang atribut produk bank syariah dan mendapatkan informasi tentang produk bank syariah, kemudian pada bab ini akan membahas bagaimana manfaat yang di peroleh dari atribut produk bank syariah untuk usaha pelaku UKM ini, berikut ini gambaran dari manfaat atribut tersebut :

No.	Atribut Produk Bank Syariah	Nama pelaku UKM yang mengetahui atribuk produk bank Syariah
1.	Kualitas produk bank syariah	Kartini (Tin) dan Rifki
2.	Kehandalan bagi hasil	Kartini (Tin) dan Rifki
3.	Daya tarik ciri khas Islam	Rifki, Kartini dan Rubiati
4	Kemudahan bertransaksi	Kartini (Tin)

[illegible]

Atribut produk bank syariah yang pertama yang akan dibahas adalah kualitas produk bank syariah dimana disini sudah dapat diketahui bahwa informan yang mengetahui produk bank syariah akan mengetahui bahwa produk bank syariah memiliki perbedaan dengan bank konvensional serta teknologi yang diberikan pun tidak kalah dengan produk bank konvensional yang terlebih dahulu telah hadir. Selanjutnya kehandalan bagi hasil bank syariah disini informan banyak yang mengenal bagi hasil bank syariah karena istilah yang mudah diingat serta yang membedakan antara bagi hasil dan riba atau biasa dikenal dengan istilah bunga yang sangat merugikan bagi nasabah, berbeda dengan bagi hasil yang memiliki manfaat bagi informan selain tidak memberatkan, serta sesuai dengan syariat yang dianut orang Islam, tentunya ini sudah tertera dalam alquran (surat al-Baqoroh: 275):

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ^ج ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ

[illegible]

Sedangkan untuk informan yang mengetahui daya tarik ciri khas Islam karena memperhatikan agama yang mereka anut tentunya ini penting karena sesuai dengan apa yang diajarkan agama Islam meski asing akan tetapi ini sangat penting terutama untuk penduduk Indonesia yang sebagian besar masyarakatnya beragama Islam, hendaknya ini menjadi pertimbangan penting terutama bagi pelaku usaha muslim, banyak juga para pelaku UKM setelah melakukan wawancara dengan peneliti berkeinginan menjadi nasabah dari bank syariah, karena sesuai dengan apa yang diajarkan agama Islam.

Tidak hanya bank konvensional saja yang memiliki kemudahan bertransaksi terhadap produk yang mereka berikan, bank syariah pun memberikan kemudahan bertransaksi dengan fasilitas yang mudah dijangkau serta tidak kalah modernnya seperti halnya ATM, E-banking, via internet ataupun sms, waktu untuk bertransaksi tentunya sangat mudah serta efisien tidak merugikan usaha yang sedang dijalankan, akan tetapi di sini pelaku UKM yang menjadi nasabah dari bank syariah sangat disayangkan tidak pernah melakukan transaksi produk bank syariah karena setelah mendapatkan buku tabungan serta ATM dan mendapatkan penjelasan tentang produk bank syariah pihak bank tidak pernah mendatangi lagi ke tempat informan, sehingga informan ini pun canggung ketika akan melakukan transaksi produk bank syariah, tetapi meski tidak pernah melakukan transaksi pelaku UKM ini mengerti manfaat atribut produk bank syariah bagi usahanya.

