

**BAB IV**  
**ANALISIS PERILAKU NASABAH BANK MINI SYARIAH**  
**UNTUK MENJADI NASABAH BANK MINI SYARIAH**  
**FAKULTAS SYARIAH UINSA**

A. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam untuk menjadi nasabah Bank Mini Syariah

Konsumen adalah setiap orang yang memakai barang atau jasa baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan. Sedangkan menurut pengertian pasal 1 ayat 2 Undang-Undang perilaku konsumen, “Konsumen adalah setiap orang pemakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat baik bagi kepentingan diri sendiri ataupun untuk kepentingan orang lain”.

Dari dua pengertian di atas, dapat dimengerti bahwa konsumen adalah orang yang menggunakan barang atau jasa untuk kepentingan diri sendiri ataupun orang lain. Hal ini menimbulkan pengertian bahwa pemakai adalah konsumen yang mengkonsumsi paling akhir barang atau jasa yang diproduksi oleh orang lain (perusahaan). Dengan kata lain ada hubungan antara konsumen dan pelaku usaha tanpa perlu konsep kontraktual.

Hubungan tersebut dipengaruhi oleh perilaku konsumen dalam menanggapi produk atau jasa yang dijual. Menurut Loudon dan Della Bitta “Perilaku konsumen adalah proses pengambilan keputusan dan kegiatan fisik individu-individu yang semuanya ini melibatkan individu lain dalam menilai, mendapatkan, menggunakan, atau mengabaikan barang-barang dan jasa-

jasa.” Dari penilaian konsumen terhadap suatu produk akan timbulah motivasi. Dari motivasi tersebut konsumen akan memilih produk yang sesuai dengan motivasinya

Bank Mini Syariah (BMS) adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang targetnya adalah orang-orang yang memiliki motivasi terhadap perjalanan syariah dalam mengelola keuangan. Naumun, tentu bukan hanya sebatas motivasi penerapan syariah saja yang dijadikan sebagai motivasi ada hal lain yang jadi motivasi nasabah BMS menggunakan produk-produknya. Motivasi tersebut adalah:

1. Pembagian keuntungan
2. Kemudahan transaksi
3. Penerapan prinsip syariah
4. Lokasi BMS
5. Saldo awal kecil
6. Membantu pembayaran SPP

Enam motivasi di atas tidak timbul dengan sendirinya, namun ada hal lain yang mempengaruhi timbulnya motivasi tersebut. Menurut Engel motivasi itu timbul juga disebabkan dari perilaku konsumen itu sendiri. Ia berpendapat bahwa perilaku konsumen merupakan tindakan yang langsung

terlibat termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan ini.<sup>1</sup>

Dari pendapat Engel di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku nasabah BMS ditimbulkan akibat perilaku konsumen. Sedangkan perilaku konsumen dapat dipengaruhi oleh kebudayaan, subbudaya, kelas sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis.<sup>2</sup>

#### B. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Mahasiswa Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dalam Menjadi Nasabah BMS

Maraknya kajian-kajian tentang ilmu ekonomi Islam tidak dapat dipisahkan dari fenomena kebangkitan kembali kepada ajaran-ajaran umat Islam yang orisinal diseluruh dunia. Kebangkitan Islam yang melanda hampir di seluruh dunia kini telah mencari tatanan baru yang menjangkaunya tidak hanya pada aspek ideologis, moral, kultural dan politik saja, namun juga pada aspek ekonomi. Penggerak utama dibalik kebangkitan ini adalah keinginan untuk merekonstruksi struktur masyarakat dan perekonomiannya dengan mengadopsi nilai-nilai keimanan, agama dan tradisi sejarah luhur masyarakat Islam.<sup>3</sup>

Dalam usaha lembaga keuangan Syariah, Bank Mini Syariah sejak berdiri tahun 2007 dalam implementasi dalam tiga misi Bank Mini Syariah

---

<sup>1</sup> Freddy Rangkuti “*Strategi Promosi Yang Kreatif Dan Analisis Kasus Intregrated Marketing Communication*”,(PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2009 ).92.

<sup>2</sup> Bilson Simamora “*Memenangkan Pasar Dengan Efektif Dan Profitabel*”( Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003)S, 82

<sup>3</sup> Fahrur Ulum “*Perbankan Syariah Di Indonesia*”(Surabaya: CV. Putra Media Nusantara,2011),10

yaitu bisnis, sosial dan pendidikan dikelola sepenuhnya oleh para manajer. Namun dalam perkembangan dalam sektor bisnis Bank Mini Syariah mengalami peningkatan yang baik. Peningkatan yang terjadi di sektor bisnis tersebut secara tidak langsung membawa imbas yang baik kepada sektor yang lain. Misalnya jumlah infaq dan zakat yang terhimpun jadi bertambah seiring dengan meningkatnya laba bersih bersih BMS dan bertambahnya jumlah jumlah nasabah yang menjalin bisnis syariah dengan Bank Mini Syariah. Pada saat yang sama civitas akademika dan warga kampus lainnya yang terjamah oleh edukasi praktik bisnis syariah oleh BMS, yakni lewat pengalamannya menjalin akad dengan BMS, sedangkan jumlahnya nasabahan meningkat.<sup>4</sup> Namun yang namanya imbas meskipun positif, tentulah keberadaan dan kehadirannya tidak sebaik yang sudah direncanakan.

Bank Mini Syariah atau BMS, merupakan sebuah lembaga keuangan syari'ah yang didirikan oleh UIN Sunan Ampel. BMS memiliki fungsi sebagaimana layaknya bank-bank lain yang menawarkan produk-produk perbankan syariah, selain itu BMS memiliki fungsi yang lain yakni sebagai laboratorium untuk mahasiswa-mahasiswi dan sebagai tempat pelatihan mahasiswa-mahasiswi atau sebagai media magang di BMS atau hanya sekedar belajar dan bertanya tentang praktik dalam dunia perbankan ataupun non perbankan.

Motivasi merujuk dua pengertian, yaitu motif dan dorongan. Motif didefinisikan sebagai keinginan ataupun keadaan dari dalam hati seorang

---

<sup>4</sup> Nur Laila "Wawancara" Surabaya 4, April, 2014.

yang mengarahkan atau menyalurkan perilaku sampai pada tujuan. Sedangkan dorongan adalah kebutuhan psikologis dasar yang berhubungan dengan lapar, haus, serta perlindungan fisik. Dalam hubungan dengan pemasaran, motivasi digunakan untuk memprediksi perilaku konsumen mengenai apa yang akan dilakukan berkaitan dengan produk tertentu.<sup>5</sup>

Motivasi adalah alasan dari konsumen untuk berperilaku, perilaku yang ditunjukkannya merupakan hasil dari dorongan untuk mengurangi ketegangan yang dirasakan karena kebutuhan tidak terpenuhinya. Oleh karena itu, sangat penting bagi pemasar untuk dapat menciptakan produk yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Ada beberapa motivasi yang dimiliki nasabah BMS dalam menggunakan produk-produk BMS tersebut, yaitu:

#### 1. Pembagian Keuntungan

Pembagian keuntungan yang digunakan BMS dalam produk tabungan *wadi'ah* menggunakan sistem bonus. Sistem bonus ini diberikan BMS sebagai rasa terima kasih BMS telah diberikan ijin untuk mengelola uang nasabah. Akad yang digunakan dalam produk ini adalah akad *wadi'ah yad ad-damanah*. Dimana nasabah menitipkan uangnya dan BMS mengelolanya, sedangkan hasilnya BMS ambil dan dananya dikembalikan kepada nasabah. Sebagai rasa terima kasih BMS kepada nasabah maka BMS memberikan bonus kepada nasabah. Bonus tersebut diberikan terserah kehendak BMS berapapun nilainya. Prinsip tersebut sesuai

---

<sup>5</sup> Eddy Soeryanto Soegoto "Marketing Research The Smart Way To Solve A Problem" (PT Gramedia Komputindo, 2008 ),113.

dengan firman Allah tentang tolong menolong dalam Surat Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

... Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong (kerjasama) dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.<sup>6</sup>

Pengambilan keuntungan juga terjadi pada akad *murabahah*. Dalam akad ini nasabah mengajukan pembiayaan kepada BMS dan BMS membelikan kebutuhan nasabah, baik dengan beli sendiri maupun dengan mewakili kepada nasabah untuk membelikan barang yang diinginkan nasabah. Kemudian barang yang sudah dibeli tersebut dijual kembali oleh BMS kepada nasabah dengan tambahan keuntungan untuk BMS. Sedangkan pembayarannya dilakukan dengan cara mengangsur sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dan BMS. Dalam pembiayaan ini untuk mahasiswa UIN Sunan Ampel hanya dibatasi maksimum pembiayaan sebesar 5 juta rupiah saja. Akad *murābahah* yang digunakan oleh BMS sudah sesuai dengan fatwa MUI No 04/DSN-MUI/IV/2000.

## 2. Penerapan Prinsip Syariah

Penerapan prinsip syariah merupakan prioritas utama yang diajarkan di Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya. Penerapan ini diajarkan dalam fakultas tersebut sebagai bagian pokok dalam

<sup>6</sup> Surah *Al-Maidah* Ayat 2.

berkehidupan muamalah. Penerapan prinsip syariah dalam akad-akad yang digunakan BMS merupakan prioritas utama dalam menarik perhatian nasabahnya terutama nasabah dari Fakultas Syariah dan Hukum. Selain karena BMS adalah milik salah satu perguruan Islam terbesar di Indonesia, BMS juga menrapkan prinsip syariah karena prinsip syariah merupakan prinsip yang tidak merugikan pihak manapun, baik pihak nasabah maupun pihak BMS sendiri.

### 3. Kemudahan Transaksi

Kemudahan yang dimaksud di sini adalah kemudahan dalam melakukan pembiayaan. Kemudahan tersebut tertulis dalam persyaratan-persyaratan yang diberikan BMS. Salah satu persyaratan yang tercantum dalam pembiayaan *murābahah* adanya jaminan dari dosen yang dikenal. Hal ini tentu meringankan nasabah dalam mencari jaminan, karena jaminannya adalah nama baik seseorang saja. Selain itu proses cepat yang dilakukan dalam melayani nasabah juga menjadi suatu keunggulan BMS. Seperti pencairan dana *murābahah* yang bisa dicairkan hari itu juga, dan pelayanan transaksi tabungan *wadi'ah* yang hanya membutuhkan waktu kurang lebih 5 menit saja.

### 4. Lokasi BMS

Lokasi BMS yang berada di dalam kampus UINSA menjadi prioritas terbaik bagi BMS. Bank Syariah satu-satunya yang ada di dalam kampus UINSA merupakan cermin bagaimana BMS beradaptasi dengan label keislamannya. Lokasi BMS ini memudahkan mahasiswa menjangkaunya.

Dengan prioritas kuliah yang diutamakan mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UINSA, BMS mengambil peluang dari tempat ini.

#### 5. Membantu SPP

Motivasi ini merupakan motivasi nasabah *qard al-ḥasan* dan nasabah *ijārah*. Dengan pinjaman tanpa tambahan dalam produk *qard al-ḥasan* nasabah bisa membayar SPP lebih ringan dengan mencicilnya selama maksimal 6 bulan. *Ijārah* yang juga banyak digunakan untuk pembayaran SPP menjadi salah satu solusi. Dengan ada tambahan ujroh untuk BMS, nasabah bisa membayar cicilan tersebut sesuai dengan kesepakatan dengan BMS.

#### 6. Pembukaan Tabungan dengan Saldo Awal yang Kecil

Motivasi yang terakhir ini merupakan motivasi yang menjadi keunggulan yang terbawah. Hal itu dikarenakan sudah banyak bank syariah yang menerapkan saldo setoran awal. Seperti yang terjadi di BTN Syariah, saldo setoran awalnya hanya minum 20 ribu rupiah saja.

Nasabah BMS sebagai konsumen produk-produk BMS juga dipengaruhi oleh faktor-faktor di atas. Diantara faktor-faktor tersebut adalah: 1) Kelas Sosial. Dalam faktor ini nasabah dipengaruhi oleh teman yang memberi saran kepadanya untuk menjadi nasabah BMS, dari situ kemudian ia melihat bahwa produk-produk BMS merupakan hal yang ia butuhkan, maka ia memutuskan untuk menjadi nasabah BMS. 2) Faktor Pribadi. Faktor ini berpengaruh kepada nasabah melalui kebutuhan mendesak nasabah dalam pembayaran SPP. SPP sebagai salah satu



persyaratan untuk melanjutkan kuliah ke semester berikutnya menjadi suatu kebutuhan mendesak yang harus dipenuhi nasabah khususnya mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum. Karena keterdesakan tersebut maka salah satu solusi untuk memnuhi kebutuhan tersebut adalah menggunakan akad-akad yang di BMS untuk melakukan pembayaran SPP.

Dua faktor di atas yang banyak menyebabkan mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum memilih menjadi nasabah BMS. Namun, masih terdapat beberapa kelemahan yang dimiliki BMS dalam pengoperasiannya. Hal itu lebih dikarenakan faktor pemasaran yang dilakukan BMS kurang melebar, hanya terbatas sampai memiliki tempat operasi tanpa ada pemasaran yang jelas dalam kesehariannya.