

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
MINAT NASABAH MEMILIH PRODUK PEMBIAYAAN  
PENSIUN DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR  
CABANG (KC) CURUP**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)  
dalam Ilmu Syariah dan Ekonomi Islam**



**OLEH  
DEVIA GALUH PUTRI  
14631094**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP  
2019**

Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Rektor IAIN Curup

Di

Curup

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Setelah diadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat skripsi saudara **Devia Galuh Putri** mahasiswa IAIN Curup yang berjudul "**Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup**" sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasyah Program Studi Perbankan Syariah, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan, terima kasih.

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*  
Curup, 17 Juli 2018

**Pembimbing I**



**Prof. Dr. H. Budi Kisworo, M.Ag**  
NIP. 195501111976031002

**Pembimbing II**



**Oloan MudaHasvm, H, Lc. MA**  
NIP. 197504092009011004

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Devia Galuh Putri**  
NIM : 14631094  
Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syari'ah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul "*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup*" belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar sarjana disuatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali tertulis diakui atau dirujuk dalam skripsi ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 17 Juli 2018  
Penulis



**Devia Galuh Putri**  
**NIM. 14631094**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP  
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. AK. Gani No. 01 Kotak Pos. 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 kode Pos 39119  
Website/Facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas syariah@ekonomi@iaincurup.com

**PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA**

Nomor : 574 /In.34/FS/PP.00.9/05/2019

Nama : Devia Galuh Putri  
NIM : 14631094  
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam  
Prodi : Perbankan Syariah  
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/Tanggal : Jumat, 10 Agustus 2018  
Pukul : 16.30 – 18.00 WIB  
Tempat : Ruang A Gedung Munaqosah Syariah IAIN Curup

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah.

**TIM PENGUJI**

Ketua,

Sekretaris,

  
Prof. Dr. H. Budi Kisworo, M.Ag  
NIP. 19550111 197603 1 002

  
Oloan Muda Hasyim H, Lc, MA  
NIP. 19750409 200901 1 004

Penguji I,

Penguji II,

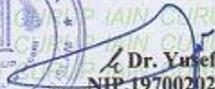
  
El-Khairati, MA  
NIP 19780517 201101 2 009

  
Hendrianto, MA

Mengesahkan

Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam



  
Dr. Yusufri, M.Ag  
NIP. 19700202 199803 1 007

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillahrabbi'alamin,.

Bismillahirrahmanirrahim, segala puji dan syukur atas kehadiran Allah Swt yang telah memberikan bimbingan dan jalan melalui hidayah-Nya yang mulia, Sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sabar dan tawakal. Salawat dan salam semoga tercurahkan untuk baginda Besar Muhammad Saw, keluarga dan para sahabatnya hingga akhir zaman.

Adapun skripsi ini berjudul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup”** yang disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah.

Skripsi ini hasil dari proses panjang yang telah peneliti lakukan, dengan melibatkan berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih sebesar – besarnya kepada:

1. Bapak Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Dr. Rahmad Hidayat.,  
M.Pd., M.Ag
2. Bapak Dr. Beni Azwar, M.pd selaku Warek IAIN Curup
3. Bapak Hamengkubuwono, M.pd.,M.Ag selaku Warek II IAIN Curup
4. Bapak Dr. Kusen, S.A.g., selaku Warek III IAIN Curup

5. Bapak Ketua Dekan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, Dr. Yusefri M.Ag sekaligus sebagai Pembimbing Akademik
6. Bapak Dr. Muhammad Istan, S.E., M.Pd.,MM selaku Wakil Dekan I
7. Bapak Dr. Noprizal, M.Ag, selaku Wakil Dekan II
8. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E.I, selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah
9. Bapak Prof. Dr. H. Budi Kisworo M.Ag selaku pembimbing satu dan Bapak Oloan MudaHasym,H, Lc.MA selaku pembimbing dua, yang telah memberikan bimbingan serta arahan dalam pembuatan skripsi ini.
10. Kepala perpustakaan beserta seluruh staf dan jajarannya yang telah memberikan fasilitas untuk mengadakan studi kepustakaan.
11. Terima kasih kepada pihak Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup yang telah banyak membantu dan Staf bagian Pembiayaan pensiun yang telah meluangkan waktu guna memberikan informasi, data, yang penulis butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.
12. Segenap dosen-dosen khususnya dosen-dosen Prodi Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
13. Orang tua ku tercinta teruntuk Ayahanda ku Tarmizi, Ibundaku tersayang Nurbaiti yang selalu memberi doa untuk menyelesaikan Skripsi ini.
14. Kepada teman-teman seperjuangan prodi perbankan syariah angkatan 2014, terkhusus Kelas D.
15. Semua Pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis juga mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun terutama dari para pembaca dan dari dosen pembimbing. Mungkin dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kesalahan dan kekurangan. Atas kritik dan saran dari para pembaca dan dosen pembimbing, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga dapat menjadi pembelajaran pada pembuatan karya-karya lainnya di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca sekalian.

Curup, 2018  
Penulis,

**Devia Galuh Putri**  
NIM.14631094

# MOTTO

*“SESUNGGUHNYA BERSAMA KESULITAN ADA KEMUDAHAN. MAKA  
APABILA ENKKAU TELAH SELESAI ( DARI SUATU URUSAN), TETAPLAH  
BEKERJA KERAS (UNTUK URUSAN YANG LAIN). DAN  
HANYA KEPADA TUHANMU LAH ENKKAU BERHARAP.”*

*(Q.S AL-INSYIRAH : 6-8)*

*“HIDUP ITU PERJUANGAN, MAKA PERJUANGKANLAH  
DENGAN BEKERJA KERAS, BERTAWAQAL DAN BERDOA KEPADA ALLAH.  
DAN, JIKA SAJA KEMUNGKINAN ITU KECIL, MAKA PASTIKAN PERJUANGAN ITU BESAR”*

*SABAR, SYUKUR, IKHLAS*

*..SUNGGUH ALLAH BERSAMA ORANG-ORANG YANG SABAR..*

*(AL-BAQARAH : 153)*

**KATA ALLAH “AKU KABULKAN PERMOHONAN ORANG YANG  
BERDOA APABILA DIA BERDOA KEPADA-KU”**

**(AL-BAQARAH : 186 )**

## **PERSEMBAHAN**

*Alhamdulillah sujud syukurku kepada Allah yang Maha Agung, Maha Tinggi, Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, berkat kesempatan serta kesehatan jasmani dan rohani yang telah Engkau berikan untuk menuntut ilmu sehingga menjadikanku senantiasa untuk selalu berfikir, berilmu, beriman dalam menjalani kehidupan ini. Semoga ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih cita-citaku.*

*Kupersembahkan skripsi ini untuk :*

*Ayahanda Tarmizi dan Ibunda Nurbaiti tercinta, yang tidak pernah hentinya memberikan motivasi dan semangat serta doa maupun kasih sayang yang tak akan pernah tergantikan oleh apapun.*

*Semoga pengorbanan Engkau mendapat balasan yang setimpal dari ALLAH SWT.*

*Kepada nenekku Latifah serta datukku M. Yusuf, abangku Deni Syah Putra serta ayukku Anggi Maryati dan wandang Hendri Gunawan, wancik M Yunus, Ibu Lusi, Bunga Rita Terimakasih atas nasehat dan dukungan kalian. Serta adik adikku tersayang Rezi Candra, Gita Anggraini, Alfarelsi terimakasih juga atas doa-doa kalian. Teruntuk Fiki Mardiansyah Terima kasih juga selalu menemani, mensupport serta memberi semangat yang tinggi untuk berjuang bersama-sama menyelesaikan tugas akhir ini serta membantu memfasilitasi pembuatan skripsi ini.*

*Untukmu para dosenku terutama pembimbing skripsi I bapak Prof. Dr. H. Budi Kisworo, M.Ag dan pembimbing skripsi II bapak Oloan Muda Hasyim H, Lc, MA serta pembimbing Akademik saya bapak Dr. Yusefri M.Ag terima kasih banyak atas bimbingan bapak selama ini yang tidak bosan-bosannya selalu memberi kritikan, saran, serta ide-ide sehingga dapat menyelesaikan karya tulis ini.*

*Dan sahabat-sahabat yang selalu saling memberi support Ukhuwah Until Jannah; Susiani, Dian Novriani, Selly Alvioricca Sary, Ade Kartika Putri, Shinta Oktarefi, Riri Dwi Setianingsih, adikku Siska Anita Beserta Gengs kakak-kakakku Kak Umam, Kak Topik, Bang Peng, Bang Aab, Kak Dian yang selalu menemani dan memberi dukungan lebih dari masa-masa belajar hingga sejauh ini. Dan penyemangatku juga Imas, Titin, Reni, Cicin, Fani, Tami, Vita terima kasih.*

*Tanpa kalian aku bukan siapa-siapa yang takkan jadi apa-apa, buat semua yang telah mendukung ku ucapkan terimakasih banyak, Ku persembahkan karya ini dengan mengucapkan rasa syukur kepada ALLAH SWT. "ALHAMDULILLAHIROBBIL ALAMIN"*

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH  
MEMILIH PRODUK PEMBIAYAAN PENSIUN DI BANK SYARIAH  
MANDIRI KANTOR CABANG (KC) CURUP**

**Oleh :  
Devia Galuh Putri  
NIM. 14631094**

**Abstrak:** Pada umumnya masyarakat Kabupaten Rejang Lebong ini sudah terbiasa dengan bank konvensional atau yang lebih di minati masyarakat yang mereka sudah ketahui dan pahami bahwa yang berkaitan dengan pensiun baik itu tabungan pensiun, mengambil gaji pensiunan ataupun pembiayaan pensiunan sudah ada lembaga tersendiri seperti Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) yang ada di daerah Rejang Lebong, sehingga kepercayaan mereka sudah tertanam kepada lembaga lain tersebut yang lebih dahulu muncul di kalangan masyarakat dan mereka tidak mengetahui bahwa ada produk pensiunan yang di kelola syariah oleh BSM KC Curup akan tetapi ada nasabah yang telah mengetahui produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah sehingga memilih produk pembiayaan pensiun hal ini membuat peneliti ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup tersebut.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan deskriptif kualitatif yang bersifat analisis. Sumber data utama dari penelitian ini, yaitu bersumber dari data lapangan terutama dari beberapa nasabah pembiayaan pensiun BSM KC Curup. Dengan pendekatan deskriptif setelah data terkumpul, proses selanjutnya adalah penyederhanaan data yang diperoleh dalam bentuk yang mudah dibaca dan dipahami dimana hal itu dilakukan untuk memperoleh jawaban atas permasalahannya.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor Agama, Sosial, Budaya, dan Psikologis dan faktor yang dominan mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup di dominasi faktor pribadi dimana faktor pribadi merupakan keputusan nasabah untuk memilih juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik pribadi meliputi usia dan tahap hidup siklus, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidupserta kepribadian dan konsep diri nasabah serta Faktor pribadi untuk kebutuhan mereka dalam memenuhi kebutuhan hidup dan untuk kepentingan lainnya bersifat pribadi serta mereka melakukan peminjaman sesuai dengan kebutuhan mereka ataupun ada kebutuhan yang mendesak faktor pribadi paling penting untuk mendorong nasabah dalam mengambil pembiayaan pensiun adalah kebutuhan yang mendesak.

**Kata Kunci : Nasabah, Faktor-faktor yang mempengaruhi, Pembiayaan pensiun**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGAJUAN SKRIPSI</b> .....	ii
<b>PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	vii
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	viii
<b>ABSTRAK</b> .....	ix
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Manfaat Penelitian.....	7
F. Tinjauan Pustaka.....	8
G. Definisi Operasional.....	10
H. Metode Penelitian.....	12
I. Sistematika Penulisan.....	17

## **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Minat.....	19
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi.....	21
C. Tinjauan Tentang Pembiayaan Pensiun.....	24
1. Pensiun.....	24
2. Dana Pensiun.....	29
3. Pembiayaan Pensiun BSM.....	32

## **BAB III GAMBARAN UMUM INSTANSI**

A. Keadaan Umum.....	38
B. Sejarah Singkat.....	38
C. Visi Dan Misi.....	40
D. Struktur Organisasi.....	42
E. Kegiatan Pokok Instansi.....	43
F. Produk Dan Jasa Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup.....	45

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup.....	52
B. Faktor Dominan Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun Di BSM KC Curup.....	72

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	79
B. Saran.....	80

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan ekonomi Indonesia saat ini sedang digalakkan oleh pemerintah untuk lebih maju, agar dapat meningkatkan taraf hidup dan pembangunan dalam sektor ekonomi yang sedang berkembang untuk memajukan ekonomi umat dimana pemenuhan akan lembaga keuangan mulai bermunculan dimana-mana. Kemunculan industri keuangan syariah bermula dari perbincangan mencari alternatif pemecah masalah mengenai sistem kelembagaan keuangan di Indonesia dipandang sesuai dengan syariat islam yang dihadapkan kebenaran syariah.

Begitu juga perkembangan perbankan syariah, di Indonesia diiringi dengan perkembangan industri keuangan syariah yang diawali dari inspirasi masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim untuk memiliki sebuah alternatif sistem perbankan yang islami. Karakteristik bank konvensional dan bank syariah dapat mempengaruhi perilaku calon nasabah dan menentukan sikap mereka terhadap pemilihan antara kedua tipe bank.

Sejalan dengan ini, ekspektasi yang diharapkan dalam tantangan yang dihadapi oleh bank syariah dan harus didukung tentang penyediaan sumber daya insani, inovasi pengembangan produk dan layanan perbankan syariah yang kompetitif dan berbasis kekhususan kebutuhan masyarakat dan kontinuitas program sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat dimana dapat membantu pengembangan usaha dengan adanya bantuan dari pihak bank,

dengan adanya negosiasi antara pihak nasabah dengan pihak bank, tercapai suatu hal yang saling menguntungkan jika terjadi resiko kerugian maka dibagi menurut perjanjian yang ditanggung oleh kedua belah pihak.<sup>1</sup>

Dan pada masa sekarang ini, banyak sekali permasalahan ekonomi yang menjadi kendala berbagai kegiatan masyarakat, berbagai macam kebutuhan masyarakat selalu dan terus meningkat. Sementara kemampuan untuk mencapai suatu yang sangat di inginkan sangat terbatas. Sehingga terjadi kesenjangan antara kemampuan dan keinginan untuk mencapai suatu yang diinginkan. Mengingat pentingnya kebutuhan tersebut, maka bank menjadi salah satu lembaga untuk membantu permasalahan masyarakat yang ada. Dalam hal ini bank tidak hanya mempunyai fungsi sebagai lembaga yang menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan, tetapi sebagai lembaga intermediasi antara anggota masyarakat yang kelebihan dana dengan anggota masyarakat yang memerlukan atau kekurangan dana.

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnyadalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.<sup>2</sup> Bank menghimpun dana masyarakat, dengan tujuan bahwa dengan adanya intermediasi ini, maka bank dapat mendorong peningkatan taraf hidup rakyat banyak.

---

<sup>1</sup>Zulkifli, “*Analisis Faktor Dalam Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat)*”. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis. Vol.1, No.1, Juni 2016, h.2

<sup>2</sup>Ismail, “*Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi* “. (Jakarta : Kencana,2010), h.3

Dari banyaknya bank yang berkembang saat ini bank syariah yang ada di kabupaten Rejang Lebong ini salah satunya yakni Bank Syariah Mandiri KC Curup mempunyai berbagai macam produk baik menghimpun dana dan penyaluran dana diantaranya berupa produk pembiayaan pensiun.

Karena selain menjual produk, BSM KC Curup juga memberikan solusi baik bagi nasabah maupun yang belum jadi nasabah. Tujuannya agar hubungan antara BSM KC Curup dengan nasabahnya dapat terjalin dengan baik, bukan hanya sekedar hubungan debitur dan kreditur tetapi menjadi mitra yang baik dan menguntungkan. Salah satunya dapat dilihat dalam upaya pencapaian target BSM KC Curup sejak awal tahun 2016 menetapkan 5 produk unggulan seperti Tabungan Mabrur Junior, Tabungan BSM, Gadai dan Cicil Emas, Pembiayaan Mikro, Pembiayaan BSM dan Pembiayaan Pensiunan. Sistem bagi hasil yang terlepas dari unsur riba yang diterapkan perbankan syariah menarik perhatian masyarakat untuk selalu mempercayakan pengelolaan keuangannya tak terkecuali mereka yang sudah menginjak masa senja atau sudah pensiun. Menyadari peluang tersebut Bank Mandiri Syariah (BSM) bekerja sama dengan PT Taspen untuk mengelola dana pensiun yaitu dengan tabungan pensiun dan pembiayaan pensiunan. Bank Syariah Mandiri KC Curup merupakan salah satu bank yang mendapat kepercayaan PT Taspen sebagai bank yang penerima gaji para pensiunan PNS se Indonesia. Bahkan bank syariah tersebut juga memberikan kemudahan

bagi pensiunan. Utamanya, dalam memperoleh fasilitas pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja dan konsumtif lainnya, tentu dengan sistem syariah.<sup>3</sup>

Produk di Bank Syariah Mandiri, khususnya Cabang Curup, merupakan institusi yang telah mendapatkan rekomendasi dari berbagai instansi dan lembaga lainnya sebagai bank yang memiliki mutu jasa atas produk pembiayaan pensiunan yang baik. Produk pembiayaan pensiunan sudah jelas mendapat rekomendasi dari lembaga bank atau non bank lainnya, minimal dari Taspen sampai Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan terbukti juga bahwa produk pembiayaan pensiunan sudah menerima penghargaan namun bukan di cabang melainkan di kantor pusat BSM Bengkulu yaitu dengan penghargaan sebagai penyaluran pembiayaan pensiunan pencapaian tertinggi dalam mencapai target yang diinginkan.<sup>4</sup>

Pembiayaan pensiun merupakan Pembiayaan kepada pensiunan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan langsung uang pensiun yang diterima bank setiap bulannya (pensiun bulanan). Pembiayaan pensiun ini bertujuan untuk mempermudah kebutuhan di masa pensiun.<sup>5</sup> Produk bank ini tidak mempersyaratkan fixed asset melainkan penyeteroran surat keterangan (SK) Pensiun dan kartu identitas pensiun (Karip). Pembiayaan yang di berikan sesuai dengan dana

---

<sup>3</sup> Sulenti Ardila, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun berbasis 7P di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup*, Skripsi. (Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN CURUP, 2017), h.98

<sup>4</sup> *Ibid*, h.91

<sup>5</sup> Moh Ansyar, "Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (Kcp) Palu Tadulako". E-Jurnal Katalogis, Volume 3 Nomor 10, Oktober 2015, h.100

pensiun yang di miliki nasabah.sistem bagi hasil yang diterapkan perbankan syariah menarik perhatian masyarakat untuk selalu mempercayakan pengelolaan keuangannya. Terkecuali mereka yang sudah menginjak masa senja atau pensiun. Dan saat ini jika nasabah ingin pengelolaan dana pensiunnya menggunakan sistem syariah bisa melalui BSM.<sup>6</sup>

Pada umumnya masyarakat kabupaten Rejang Lebong ini sudah terbiasa dengan bank konvensional atau yang lebih di minati masyarakat yang mereka sudah ketahui dan pahami bahwa yang berkaitan dengan pensiun baik itu tabungan pensiun, mengambil gaji pensiunan ataupun pembiayaan pensiunan sudah ada lembaga tersendiri seperti Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) yang ada di daerah Rejang Lebong, sehingga kepercayaan mereka sudah tertanam kepada lembaga lain tersebut yang lebih dahulu muncul di kalangan masyarakat dan mereka tidak mengetahui bahwa ada produk pensiunan yang di kelola syariah oleh BSM KC Curup ini karena itu sudah banyak yang tertarik untuk mengelola dana pensiunnya secara syariah dan melakukan pembiayaan pensiun yang ada di Bank Syariah Mandiri KC Curup.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk penulis tentang maka dalam laporan akhir ini penulis memilih judul “**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup**”.

---

<sup>6</sup> Sulenti Ardila, *Op. Cit.*, h.3

## **B. Batasan Masalah**

Penelitian ini berfokus pada mengapa mereka memilih produk pembiayaan pensiunan yang ada di Bank Syariah mandiri dengan itu peneliti mencari faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Mandiri melalui wawancara dengan nasabah pembiayaan pensiun tahun 2016-2017 . Karena itulah, permasalahan dalam penelitian ini akan di batasi pada pertanyaan : Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan pensiunan pada Bank Syariah Mandiri Curup dan faktor apakah yang dominan mempengaruhi nasabah memilih Bank Syariah Mandiri KC Curup.

## **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah dan batasan masalah sebagaimana di uraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apa saja faktor- faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan pensiunan pada Bank Syariah Mandiri KC Curup ?
2. Faktor apakah yang dominan mempengaruhi nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KC Curup

#### **D. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini merupakan suatu proses dengan menggunakan metode ilmiah untuk dapat menemukan, mengembangkan serta menguji kebenaran ilmu pengetahuan. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk :

1. Memberikan analisis faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan pensiunan pada Bank Syariah Mandiri KC Curup.
2. Mengidentifikasi faktor yang dominan nasabah dalam memilih produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KC Curup

#### **E. Manfaat Penulisan**

Dalam setiap kegiatan hendaknya membawa sebuah pengaruh yang dapat memberi manfaat. Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat di gunakan sebagai alat untuk memperdalam pengetahuan penulis di bidang pembiayaan pensiun dan mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja.

2. Bagi Bank Syariah

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan kajian, bahan pertimbangan dan masukan (*feedback*) bagi bank syaria'h berkaitan dengan faktor yang mempengaruhi nasabah minat dan memilih produk pembiayaan pensiun.

### 3. Bagi Masyarakat Umum

Penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan penjelasan bagi khalayak luas mengenai produk pembiayaan pensiun.

### 4. Bagi Dunia Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini dapat berguna untuk memberi informasi dan diharapkan dapat dijadikan bahan bacaan dan literatur penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

## **F. Tinjauan Pustaka**

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini akan di cantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu oleh beberapa peneliti yang pernah penulis baca sebagai berikut :

Penelitian yang di lakukan oleh Sulenti Ardila, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Curup tahun 2017, dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiunan Berbasis 7P di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup (KC) Curup, yang menyatakan bahwa BSM KC dalam memasarkan produk pembiayaan pensiun dapat disimpulkan dari strategi *product* melakukan analisis awal dengan melakukan pendekatan ke Taspen, Strategi *price* menggunakan strategi harga pesaing atau pasar namun mereka menetapkan harga dibawah harga umum, lokasi kantor yang sangat strategis, strategi *promotion* yang dilakukan semaksimal mungkin, memiliki orang-orang dalam memasarkan yang sudah terpilih, proses yang mudah dan cepat

dan terbukti suatu produk yang memuaskan nasabahnya dilihat dari penghargaan yang telah diterima BSM.<sup>7</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Ratih Azka Probovury, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta tahun 2013, dengan judul "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Pemngambilan Kredit Pensiun Sejahtera Di PT. Bank BTPN Tbk. Cabang Yogyakarta*" yang menyatakan bahwa ada banyak faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil kredit di Bank BTPN. Faktor-faktor tersebut merupakan faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi kebutuhan yang mendesak, sisa gaji yang diterima nasabah setelah dipotong angsuran kredit dan persepsi nasabah itu sendiri terhadap pihak bank. Faktor eksternal meliputi sosialisasi dari pihak bank, prosedur atau tata cara pengambilan kredit pelayanan yang baik dan karyawan yang ramah serta promosi dari pihak bank. Selain faktor pendorong, ada juga faktor yang tidak terlalu di pertimbangkan oleh nasabah, faktor-faktor tersebut adalah ajakan dari teman, lokasi bank dan tinggi rendahnya suku bunga.<sup>8</sup>

Dari beberapa penelitian diatas, meskipun sama sama menjadikan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah sebagai topik dan menjadikan lembaga keuangan sebagai penelitian, akan tetapi terdapat beberapa perbedaan dengan penelitian ini. Perbedaan tersebut terletak pada

---

<sup>7</sup> Sulenti Ardila, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun berbasis 7P di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup*", Skripsi. (Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN CURUP,2017),

<sup>8</sup> Ratih Azka Probovury, "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Pemngambilan Kredit Pensiun Sejahtera Di PT. Bank BTPN Tbk. Cabang Yogyakarta*", skripsi.(Program Studi Akuntansi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2013)

permasalahan yang diamati, yakni penulis mengamati faktor Agama, Budaya, Sosial, Pribadi, dan psikologi. Dari kelima faktor diatas faktor manakah yang mempengaruhi nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KC Curup.

## **G. Definisi Operasional**

Untuk menghindari kesalahpahaman, maka sebelum berbicara lebih lanjut terhadap judul penelitian ini: “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Pensiun Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup ”, penulis merasa perlu untuk memperbaiki penegasan sebagai berikut:

### **1. Analisis**

Analisis merupakan proses pemecahan persoalan yang di mulai dengan dugaan akan kebenarannya. Jadi dapat dikatakan analisis adalah kemampuan memecahkan atau menguraikan suatu materi atau informasi menjadi komponen-komponen yang lebih kecil sehingga lebih mudah dipahami.<sup>9</sup>

### **2. Minat**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Minat adalah perhatian, kesukaan, dan kecenderungan hati. Sedangkan menurut para ahli psikologi yaitu menurut Slameto didalam Bukunya yang berjudul “Belajar dan Faktor Yang Mempengaruhinya” Minat merupakan

---

<sup>9</sup> Anton M. Moeliono, dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka: 1999), h.37

kecenderungan yang tetap utuh mempertahankan dan menyenangkan beberapa kegiatan. Dalam hal ini beliau juga mengartikan minat sebagai sesuatu rasa yang lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang mempengaruhinya.<sup>10</sup>

### 3. Faktor

Faktor merupakan hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.<sup>11</sup>

### 4. Memilih

Memilih adalah menentukan (mengambil dsb) sesuatu yg dianggap sesuai dengan kesukaan (selera dsb).<sup>12</sup>

### 5. Pembiayaan Pensiun

Pembiayaan pensiun merupakan Pembiayaan kepada pensiunan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan langsung uang pensiun yang diterima bank setiap bulannya (pensiun bulanan). Pembiayaan pensiun ini bertujuan untuk mempermudah kebutuhan di masa pensiun.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> Slameto, *Belajar dan Faktor Yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: T.P., 1987), h.59

<sup>11</sup> <https://kbbi.web.id/faktor.html>, Diakses hari Jumat tanggal 9 Februari 2018, Pukul 20.22 WIB

<sup>12</sup> Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran : Jilid 2*, (Jakarta: Prenhallindo, 1997), h.24

<sup>13</sup> Moh Ansyar, "Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (Kcp) Palu Tadulako". E-Jurnal Katalogis, Volume 3 Nomor 10, Oktober 2015, h. 100

## H. Metode Penelitian

### 1. Tipe Penelitian

Tipe penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Menurut Creswell, penelitian kualitatif adalah sebuah pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Untuk mengerti gejala sentral tersebut penulis mewawancarai peserta penelitian atau partisipan dengan mengajukan pertanyaan yang umum dan luas. Informasi berupa kata atau teks yang disampaikan oleh partisipan akan dikumpulkan. Data yang berupa kata-kata atau teks tersebut kemudian dianalisis, hasil analisis itu dapat berupa penggambaran atau deskripsi atau dapat pula dalam bentuk tema-tema. Dari data-data itu, penulis membuat interpretasi untuk menangkap arti yang terdalam. Sesudahnya penulis membuat permenungan pribadi (*self-reflection*) dan menjabarkannya dengan penelitian-penelitian ilmuwan lain yang dibuat sebelumnya.<sup>14</sup>

Penelitian kualitatif dilakukan penulis ketika ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk pembiayaan pensiun pada Bank Syariah Mandiri dengan mewawancarai nasabah atau partisipan yang memiliki kriteria-kriteria tertentu.

### 2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di BSM KC wilayah Kota Curup, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu.

---

<sup>14</sup>Ulber Silalahi, *Penelitian Sosial*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2009), h. 35

### 3. Narasumber

Narasumber adalah orang yang menjadi sumber informasi.<sup>15</sup> Untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan, peneliti akan mewawancarai beberapa nasabah tahun 2016-2017 yang melakukan pembiayaan pensiun di BSM KC Curup sebanyak 10 Nasabah.

### 4. Sampel Penelitian

Teknik sampling dalam penelitian kualitatif jelas berbeda dengan yang non kualitatif, Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden tetapi sebagai narasumber, partisipan, teman, guru, dalam penelitian. Dalam penelitian ini digunakan purposive sampling dimana purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel secara sengaja. Maksudnya, Peneliti menentukan sendiri sampel yang diambil tidak secara acak tapi ditentukan sendiri oleh peneliti sesuai kriteria peneliti yang berfokus pada tujuan tertentu.<sup>16</sup> Adapun sampel pada penelitian ini Pensiunaan staf pemerintahan berjumlah 7 orang dan guru berjumlah 3 orang.

### 5. Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

---

<sup>15</sup>M. Hariwijaya, *Teknik Menulis Skripsi dan Thesis*, (Yogyakarta: Zenith Publisher, 2004), h.

<sup>16</sup><http://www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-teknik-purposive-sampling-menurut-para-ahli/>. Diakses pada tanggal 13 Agustus pukul 19.38 Wib.

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung di lapangan oleh peneliti sebagai obyek penulisan.<sup>17</sup> Data primer didapatkan penulis melalui wawancara mendalam atau *in-depth interview* kepada narasumber yakni nasabah yang melakukan pembiayaan pensiun di BSM KC Curup.

Wawancara yang akan dilakukan peneliti adalah wawancara dengan pedoman wawancara. Wawancara dengan penggunaan pedoman (*interview guide*) dimaksudkan untuk wawancara yang lebih mendalam dengan memfokuskan pada persoalan-persoalan yang akan diteliti. Pedoman wawancara biasanya tak berisi pertanyaan-pertanyaan yang mendetail, tetapi sekedar garis besar tentang data atau informasi apa yang ingin didapatkan dari narasumber yang nanti dapat disumbangkan dengan memperhatikan perkembangan konteks dan situasi wawancara.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bersumber dari literatur berupa buku-buku dan catatan yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan.<sup>18</sup>

6. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang relevan dengan dengan topik penelitian tersebut maka di gunakan beberapa metode yaitu :

a) Observasi

---

<sup>17</sup>Umar Husein, *Metode Riset Komunikasi Organisasi*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003), h. 56

<sup>18</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2005), h. 261

Observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara langsung ke objek penelitian dengan sistematika fenomena-fenomena yang diselidiki. Dalam arti luas observasi sebenarnya merupakan pengamatan yang dilakukan baik secara langsung maupun tidak langsung.<sup>19</sup>

Metode yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek tertentu yang menjadi fokus penelitian dengan mencatat segala sesuatu yang disampaikan pihak partisipan mengenai minat mereka memilih produk pembiayaan pensiun yang ada di BSM KC Curup.

b) Wawancara

Wawancara dilakukan dalam bentuk dialog langsung dengan nasabah yang melakukan produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup tersebut.

c) Dokumentasi

Pengumpulan data yang relevan melalui arsip arsip, catatan-catatan, pendapat-pendapat dan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

d) Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan,

---

<sup>19</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Research*,(Yogyakarta: Andi Offit, 1991), h.136

dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.<sup>20</sup>

Analisis kualitatif ialah analisis yang tidak menggunakan model matematika, model statistik dan model-model tertentu lainnya. Proses analisis yang digunakan dalam penelitian ini ialah dengan menggunakan model Miles dan Huberman yaitu melalui proses reduksi data, penyajian data, penarikan simpulan serta triangulasi. Adapun penjabaran analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik sebagai berikut:

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data merupakan suatu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data awal yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Reduksi data ini berlangsung secara terus-menerus selama penelitian kualitatif berlangsung. Selama proses reduksi data berlangsung, tahapan selanjutnya ialah:

- 1) Mengkategorikan data (*coding*), ialah upaya memilah-milah setiap satuan data ke dalam bagian-bagian yang memiliki kesamaan.
- 2) Interpretasi data, ialah pencarian pengertian yang lebih luas tentang data yang telah dianalisis atau dengan kata lain,

---

<sup>20</sup> Sugiyono, *Op. Cit.*, h. 244

interpretasi merupakan penjelasan yang terinci tentang arti yang sebenarnya dari data penelitian.

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Pada tahap ini, penulis mengembangkan sebuah deskripsi informasi tersusun untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data yang lazim digunakan dalam penelitian ini adalah bentuk teks naratif. Maksud dari teks naratif ialah penulis mendeskripsikan informasi yang telah diklasifikasikan sebelumnya mengenai minat nasabah memilih pembiayaan pensiun yang kemudian dibentuk simpulan dan selanjutnya simpulan tersebut disajikan dalam bentuk teks naratif.

c. *Conclusion* (Penarikan Simpulan)

Penulis berusaha menarik simpulan dan melakukan verifikasi dengan mencari makna setiap gejala yang diperolehnya dari lapangan, mencatat keteraturan dan konfigurasi yang mungkin ada, alur kausalitas dari fenomena dan proporsi. Pada tahap ini, penulis menarik simpulan dari data yang telah disimpulkan sebelumnya, kemudian mencocokkan catatan dan pengamatan yang dilakukan penulis terhadap penelitian.

## **I. Sistematika Penulisan**

Untuk memberikan kemudahan pada pembahasan penelitian ini, maka penulis menyusun dalam bentuk sistematika penulisan yaitu:

Bab I merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II merupakan landasan teori yang terdiri dari teori tentang faktor-faktor yang mempengaruhi, minat, dan produk pembiayaan pensiun

Bab III merupakan gambaran umum lokasi penelitian mengenai profil BSM KC Curup.

Bab IV merupakan hasil dan pembahasan yang terdiri dari deskripsi kualitatif tentang apa saja faktor yang mempengaruhi nasabah berminat dan memilih produk pembiayaan pensiun yang ada di BSM KC Curup.

Bab V merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitian dan saran yang ditujukan bagi pihak bank syari'ah dan pihak yang terkait.

Daftar pustaka

Lampiran

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Minat

##### 1. Pengertian minat

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia minat adalah perhatian, kesukaan, dan kecenderungan hati. Sedangkan menurut ahli psikologi yaitu:

Menurut Slameto didalam bukunya yang berjudul “Belajar dan Faktor Yang Mempengaruhinya” minat merupakan kecenderungan yang tetap utuh mempertahankan dan menyenangkan beberapa kegiatan. Didalam hal lain beliau juga mengartikan minat sebagai sesuatu rasa yang lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktifitas tanpa ada yang mempengaruhinya.<sup>21</sup>

Makhfud Salahudin didalam Bukunya yang berjudul “Pengantar Psikologi Pendidikan” menyatakan bahwa minat merupakan perhatian yang mengandung unsur-unsur perasaan, maka minat adalah suatu sikap yang menyebabkan seseorang berbuat aktif dalam suatu pekerjaan, dengan kata lain minat dapat dijadikan sebab dari sebuah perbuatan.<sup>22</sup>

Menurut Abu Ahmadi di Buku yang berjudul “Psikologi Umum” mengatakan bahwa minat itu adalah sikap dari jiwa seseorang, ada tiga

---

<sup>21</sup> Slameto, *Belajar dan Faktor Yang Mempengaruhinya* , (Jakarta: T.P., 1987), h. 59

<sup>22</sup> Makhfudh Shalahudin, *Pengantar Psikologi Pendidikan*, (Surabaya: Bina Ilmu, 1990), h.

fungsi jiwa diantaranya adalah: kognisi, konasi, emosi, yang tertuju pada sesuatu, dan dalam hubungan itu ada unsur perasaan yang kuat.<sup>23</sup>

Berikut ini penjelasan mengenai ketiga indikator yang dijadikan acuan terbentuknya minat nasabah, yaitu sebagai berikut:

- a. Kognisi (gejala pengenalan) adalah kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan, dsb) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera dan yang melalui akal.
- b. Konasi (kemauan) adalah merupakan salah satu fungsi hidup kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas psikis yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan pelaksanaan suatu tujuan.<sup>24</sup>
- c. Emosi adalah kecenderungan untuk memiliki perasaan yang khas bila berhadapan dengan objek tertentu dalam lingkungannya.

Sedangkan menurut Andi Mappiare didalam bukunya yang berjudul “Psikologi Remaja” ia mengatakan bahwa minat itu merupakan suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka dan kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.<sup>25</sup>

Dari keempat definisi para ahli psikologi diatas dapat ditarik kesimpulan, bahwa minat merupakan sikap seseorang yang

---

<sup>23</sup> Abu Ahmadi, *Psikologi Umum*, (Jakarta: Rienaka Cipta, 1998), h. 151

<sup>24</sup> *Ibid*, h. 113

<sup>25</sup> Andi Mappiare, *Psikologi Remaja*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1997), h.62

mempunyai kemauan tinggi terhadap apa yang diinginkannya untuk melakukan suatu hal sehingga mencapai tujuan tertentu.

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa minat merupakan suatu sikap dari jiwa seseorang yang tertuju pada suatu kemauan yang sangat tinggi terhadap apa yang diinginkan untuk mencapai tujuan tertentu. Dan minat juga merupakan suatu kecenderungan seseorang untuk memilih atas ketertarikan serta kesukaan terhadap suatu hal.

Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu: a) *expressed interest*; minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk kenyataan kegiatan yang disenangi maupun tidak, dari hasil jawabannya dapat diketahui minatnya, b) *manifest interest* ; minat yang diungkapkan dengan melakukan pengamatan langsung, c) *tested interest*; minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif, dan d) *inventoried interest*; minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasikan.<sup>26</sup>

## **B. Faktor-faktor yang mempengaruhi**

Adapun faktor yang mempengaruhi nasabah ditentukan oleh beberapa faktor antara lain adalah faktor agama, faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis.

---

<sup>26</sup> *Ibid*, h. 265-266

#### 1. Faktor agama

Agama merupakan faktor pertama yang menarik minat nasabah, dengan agama yang dianutnya, maka nasabah akan memilih sesuatu yang akan di gunakan, dikerjakan atau dikonsumsi. Berdasarkan larangan dan perintah dalam agama yang dianutnya. Selain itu pengetahuan agama nasabah juga berpengaruh terhadap minat nasabah itu sendiri, misalnya bagi nasabah yang paham jika agamanya dilarang melakukan suatu perbuatan, maka nasabah tersebut tidak melakukannya, contoh nasabah yang beragama islam tidak akan melakukan penipuan dan memakan riba karena hal tersebut bertentangan dengan agamanya.

#### 2. Faktor sosial

Selain faktor budaya lingkungan sosial dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status sosial.

#### 3. Faktor pribadi

Keputusan nasabah untuk memilih juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian dan konsep diri nasabah.

#### 4. Faktor budaya

Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar. Masing-masing budaya terdiri dari sejumlah sub-budaya yang lebih menampakkan kebangsaan, agama, kelompok ras, dan wilayah geografis. Pada dasarnya semua masyarakat memiliki stratifikasi social,

stratifikasi tersebut kadang-kadang berbentuk sistem kasta dimana para anggota kasta yang berbeda-beda diasuh dengan mendapatkan peran tertentu dan mereka tidak dapat mengubah keanggotaan kastanya.

#### 5. Faktor psikologis

Faktor psikologis ini dipengaruhi oleh motivasi, persepsi, pembelajaran serta keyakinan dan sikap. Suatu kebutuhan akan menjadi motif jika ia didorong mencapai level intensitas yang memadai. Motif adalah kebutuhan yang memadai untuk mendorong seseorang bertindak. Persepsi adalah proses yang digunakan oleh individu untuk memilih, mengorganisasi, dan menginterpretasi masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Pembelajaran mengajarkan pada pemasar bahwa mereka dapat membangun permintaan atas produk dengan mengaitkannya pada pendorong yang kuat, menggunakan isyarat yang memberikan pendorong atau motivasi dan memberikan penguatan yang positif. Keyakinan adalah gambaran dan pemikiran yang dianut seseorang tentang gambaran sesuatu.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2005), h. 202-218

## **C. Tinjauan Tentang Pembiayaan Pensiunan**

Adapun hal-hal yang di bahas mengenai pembiayaan pensiunan adalah sebagai berikut :

### **1. Pensiun**

#### **a. Pengertian Pensiun**

Pensiun merupakan istilah umum untuk menyatakan pemberian jaminan tunai dalam jangka panjang guna menghadapi resiko hari tua, cacat, dan kematian prematur atau kematian dini (kematian muda) di kemudian hari. Dengan demikian, pensiun tersebut tidak hanya menjamin hari tua, yaitu kehidupan setelah mencapai umur tertentu, tetapi juga jika mengalami cacat tetap total dan meninggal dunia sebelum mencapai batas umur yang ditentukan.

Pensiun adalah suatu penghasilan yang diterima setiap bulan oleh seorang bekas pegawai yang tidak dapat bekerja lagi, untuk membiayai penghidupan selanjutnya, agar ia tidak terlantar apabila tidak berdaya lagi untuk mencari penghasilan lain. PNS yang diberhentikan dengan hormat menerima hak-hak kepegawaian sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku antara lain hak pensiun dan tabungan hari tua. Menurut Undang-Undang No. 11 Tahun 1969 tentang pensiun pegawai dan pensiun janda/duda pegawai, pensiun diberikan sebagai jaminan hari tua dan sebagai penghargaan atas jasa-jasa PNS selama bertahun-tahun bekerja dalam dinas pemerintahan.

Dasar pensiun yang dipakai untuk menentukan besarnya pensiun adalah gaji pokok terakhir sebulan yang berhak diterima oleh pegawai yang berkepentingan berdasarkan peraturan gaji yang berlaku baginya.

#### **b. Masa Persiapan Pensiun**

Definisi masa persiapan pensiun yang dikutip dari jurnal yang ditulis oleh Dian Isnawati dan Fendi Suhariadi yang berjudul Hubungan antara Dukungan Sosial dengan Penyesuaian Diri Masa Persiapan Pensiun Pada Karyawan PT Pupuk Kaltim adalah masa dimana seorang karyawan diperbolehkan untuk tidak bekerja seperti biasa tetapi masih berhak mendapat fasilitas, gaji, tunjangan dan lain-lain. Masa persiapan pensiun ditujukan untuk memberikan gambaran kepada karyawan yang akan pensiun, jadi mereka bisa merencanakan apa yang ingin mereka kerjakan saat masa pensiun benar-benar sudah mereka hadapi.

Pada masa persiapan pensiun, seperti yang dikutip dari artikel yang ditulis oleh Hanggari Deasy Rufaida, Suci Murti Karini, Nugraha Arif Karyanta yang berjudul Hubungan antara Penyesuaian Diri pada Pensiunan Pegawai di Desa Sidoarum Kecamatan Godean Kabupaten Sleman, seorang pensiun akan mengalami banyak perubahan. Berdasarkan beberapa penelitian selain para pensiun kekurangan penghasilan setelah pensiun, pada umumnya juga mengalami beberapa masalah diantaranya kehilangan peran dan

identitas, kehilangan kegiatan sehari-hari, kehilangan status sosial, serta perubahan pola hidup yang dijalani.

Perubahan pola hidup yang dijalani seorang karyawan setelah masa pensiun disebabkan karena berkurangnya penghasilan yang diperoleh setelah pensiun, hal tersebut dapat memicu dampak negative lain yang dapat timbul setelah masa pensiun seperti kondisi kesehatan yang menurun akibat berkurangnya aktivitas fisik, perasaan cemas bahkan dapat mengakibatkan depresi akibat dari belum siapnya seorang karyawan dalam menghadapi masa pensiun.

Menurut jurnal penelitian yang ditulis oleh Muhammad Fahmi Tanjung dan Wahyu Ario Pratomo dengan judul Analisis Pemanfaatan Dana Pensiun Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Hidup PNS Pensiunan Guru Kota Medan, Untuk mencegah terjadinya dampak negative yang didapat setelah pensiun, ada 3 hal yang perlu dipersiapkan oleh seorang karyawan yang akan menghadapi pensiun yaitu:

a. Aspek Keuangan

Keuangan pensiun belum tentu dapat mencukupi kebutuhan hidup keluarga, sebagian pensiun melakukan pekerjaan lain agar dapat memenuhi kebutuhan keuangan.

b. Aspek Pengisian Waktu

Setelah pensiun bagi seorang pensiunan yang sudah terbiasa punya kesibukan, begitu tidak ada lagi kesibukan maka akan

manjadi masalah tersendiri karena itu seorang pensiunan harus mempunyai rencana untuk mengisi waktu setelah pensiun.

c. Masalah Kesehatan

Seiring bertambahnya usia maka sudah pasti kemampuan tubuh kita berkurang.

**c. Hak atas Pesiun**

Kepada Pegawai Negeri Sipil yang diberhentikan dengan hormat sebagai Pegawai Negeri Sipil, diberikan hak-hak kepegawaian berdasarkan undang-undang yang berlaku, yaitu:

- a. Pegawai Negeri Sipil yang diberhentikan dengan hormat sebagai Pegawai Negeri Sipil karena mencapai batas usia pensiun, berhak atas pensiun apabila ia memiliki masa kerja pensiun sekurang-kurangnya 10 (sepuluh) tahun.
- b. Pemberian uang tunggu yang diberikan paling lama 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang tiap-tiap kali paling lama 1 (satu) tahun.
- c. Kepada Pegawai Negeri Sipil yang menerima uang tunggu, diberikan kenaikan gaji berkala, tunjangan keluarga, tunjangan pangan, dan tunjangan lain berdasarkan undang-undang yang berlaku.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Dian Rizky Pangestika, "Prosedur Pemberian Pembiayaan Pensiun Di Bank Syariah Mandiri Kc Ajibarang Banyumas Jawa Tengah", Skripsi. ( Fak. Ekonomi Dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2017, h.22-26

#### **d. Usia Pensiun**

Usia pensiun adalah usia ketika peserta berhak mengajukan pensiun dan mendapatkan manfaat pensiun. Usia pensiun dapat dibedakan dalam 4 kategori yaitu:

a. Pensiun Normal (*normal retirement*)

Adalah usia paling rendah saat karyawan berhak untuk pensiun tanpa perlu persetujuan dari pemberi kerja dengan memperoleh manfaat pensiun penuh.

b. Pensiun Dipercepat (*early retirement*)

Adalah ketentuan pensiun yang mengizinkan peserta pensiun untuk mempercepat pensiun karena suatu hal. Ketentuan ini diatur dalam peraturan dana pensiun bahwa karyawan dimungkinkan untuk pensiun lebih awal dari usia pensiun normal dengan persyaratan khusus. Persyaratan khusus yang harus dipenuhi oleh peserta antara lain mendapat persetujuan dari pemberi kerja, dan ada halangan yang bersifat tetap seperti karyawan mengalami cacat tetap.

c. Pensiun Ditunda (*deferred retirement*)

Ketentuan ini memperkenankan karyawannya yang secara mental dan fisik masih sehat untuk tetap bekerja malampaui usia pensiun normal, dengan ketentuan pembayaran pensiun dimulai pada tanggal pensiun normal meskipun yang bersangkutan tetap meneruskan bekerja dan memperoleh gaji dari perusahaan

bersangkutan. Sebenarnya ketentuan ini tidak sesuai dengan konsep dasar dari manfaat pensiun (manfaat pensiun sebagai pengganti pendapatan karyawan). Dalam hal ini karyawan mendapatkan pendapatan dari dua sumber.

d. Pensiun Cacat

Apabila karyawan mengalami cacat dan dianggap tidak lagi cakap atau mampu melaksanakan pekerjaannya, berhak memperoleh manfaat pensiun.<sup>29</sup>

## 2. Dana Pensiun

### a. Pengertian Dana Pensiun

Dana pensiun adalah sekumpulan aset yang dikelola dan dijalankan oleh suatu lembaga untuk menghasilkan suatu manfaat pensiun, yaitu suatu pembayaran berkala yang di bayarkan kepada peserta pada saat dan dengan cara yang ditetapkan dalam ketentuan yang menjadi dasar penyelenggaraan program pensiun.<sup>30</sup>

Dana pensiun menurut UU. No. 11 Tahun 1992 tentang Dana Pensiun adalah badan hukum yang mengelola dan menjalankan program yang menjanjikan manfaat pensiun. Berdasarkan definisi diatas dana pensiun merupakan lembaga atau badan hukum yang mengelola program pensiun yang dimaksudkan untuk memberikan

---

<sup>29</sup> *Ibid*, h. 28-29

<sup>30</sup> Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group 2010), Edisi Pertama., h. 337

kesejahteraan kepada karyawan suatu perusahaan terutama yang telah pensiun.<sup>31</sup>

#### **b. Jenis-jenis Dana Pensiun**

Dana pensiun menurut UU. No. 11 Tahun 1992 tentang dana pensiun dapat digolongkan dalam dua jenis, yaitu Dana Pensiun Pemberi Kerja dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan.

##### **a) Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK)**

DPPK adalah dana pensiun yang dibentuk oleh orang atau badan yang memperkerjakan karyawan, selaku sendiri, untuk menyelenggarakan program Pensiun Manfaat Pasti, bagi kepentingan sebagian atau seluruh karyawan sebagai peserta yang menimbulkan kewajiban terhadap pemberi kerja. Dengan demikian, dana pensiun jenis ini disediakan langsung oleh pemberi kerja. Pendirian DPPK ini harus mendapatkan pengesahan dari Menteri Keuangan.

##### **b) Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK)**

DPLK adalah dana pensiun yang dibentuk oleh bank atau perusahaan asuransi jiwa untuk menyelenggarakan program pensiun iuran pasti bagi perseorangan, baik karyawan maupun pekerja mandiri yang terpisah dari DPPK bagi karyawan bank dan perusahaan asuransi jiwa yang bersangkutan. Bagi masyarakat pekerja mandiri seperti dokter, petani, nelayan dan lain sebagainya

---

<sup>31</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009), Edisi Pertama., h. 292

dimungkinkan untuk memanfaatkan DPLK. Tidak tertutup kemungkinan pula bagi para karyawan disuatu perusahaan untuk dapat memanfaatkan DPLK sesuai dengan kemampuannya. Pendirian DPLK oleh bank atau perusahaan asuransi jiwa harus mendapatkan pengesahan dari Menteri Keuangan.<sup>32</sup>

**c. Fungsi Dana Pensiun**

Fungsi program pensiun harus diidentitaskan dengan jelas supaya program tersebut dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Fungsi program pensiun antara lain:

a. Asuransi

Peserta yang meninggal dunia atau cacat sebelum mencapai usia pensiun dapat diberikan uang pertanggungan atau beban bersama dari dana pensiun.

b. Tabungan

Himpunan iuran peserta dan iuran pemberi kerja merupakan tabungan untuk dan atas nama peserta sendiri. Iuran yang dibayarkan oleh karyawan setiap bulan dapat dilihat sebagai tabungan dari para pesertanya.

c. Pensiun

Seluruh himpunan iuran peserta dan iuran pemberi kerja serta hasil pengelolaannya akan dibayarkan dalam bentuk manfaat pensiun sejak bulan pertama setelah mencapai usia pensiun.

---

<sup>32</sup> *Ibid*, h. 296

#### **d. Peserta Dana Pensiun**

Peserta adalah setiap orang yang memenuhi persyaratan peraturan dana pensiun. Pasal 19 Undang-Undang Nomor 12 Tahun 1992 menyatakan bahwa setiap karyawan yang termasuk golongan karyawan yang memenuhi syarat kepesertaan dalam dana pensiun yang didirikan oleh lembaga kerja, berhak menjadi peserta, apabila telah berusia setidak-tidaknya 18 tahun atau telah kawin dan telah memiliki masa kerja sekurang-kurangnya 1 tahun pada pendiri atau mitra pendiri.

### **3. Pembiayaan Pensiun BSM**

#### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak untuk mendukung investasi yang direncanakan. Pendanaan tersebut diadakan berdasar kesepakatan antara lembaga keuangan dan pihak peminjam untuk mengembalikan utangnya setelah jatuh tempo dengan imbalan atau bagi hasil.

Tujuan pembiayaan yaitu:

- a. Secara mikro adalah peningkatan ekonomi, tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktifitas, membuka lapangan kerja baru, dan terjadi distribusi pendapatan.
- b. Secara makro adalah upaya memaksimalkan laba, upaya meminimalkan

risiko, pendayagunaan sumber ekonomi, penyaluran kelebihan dana.

Berdasarkan sifat penggunaannya, pembiayaan ini dibagi menjadi dua, yaitu:

- a. Pembiayaan produktif, untuk memenuhi pembiayaan kabutuhan produksi.
- b. Pembiayaan konsumtif, untuk memenuhi kebutuhan konsumsi.

Secara umum jenis-jenis pembiayaan dapat dilihat dari berbagai segi, diantaranya:

#### 1. Jenis Pembiayaan Dilihat dari Segi Kegunaan

- a. Pembiayaan investasi adalah pembiayaan yang biasanya digunakan untuk perluasan usaha atau membangun proyek atau untuk keperluan rehabilitasi.
- b. Pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang biasanya digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.

#### 2. Jenis Pembiayaan Dilihat dari Tujuan

- a. Pembiayaan konsumtif, bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.
- b. Pembiayaan produktif, bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuan yang apabila

tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan.

### 3. Jenis Pembiayaan Dilihat dari Jangka Waktu

- a. *Short term* (pembiayaan jangka pendek), yaitu suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu maksimum satu tahun.
- b. *Intermediate term* (pembiayaan jangka waktu menengah), yaitu suatu bentuk pembiayaan yang berjangka waktu lebih dari satu tahun sampai tiga tahun.
- c. *Long term* (pembiayaan jangka panjang), yaitu suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta kembali.
- d. *Demand loan* adalah suatu bentuk pembiayaan yang setiap waktu dapat diminta kembali.<sup>33</sup>

## 2. Pembiayaan Pensiunan BSM

Pembiayaan Pensiun BSM merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan).<sup>34</sup> Pembiayaan pensiun merupakan Pembiayaan kepada pensiunan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan

---

<sup>33</sup> Nurul Hasanah, "Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada Bank Syariah Mandiri", skripsi. (Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017), h. 21-22

<sup>34</sup> <http://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan-konsumen/pembiayaan-kepada-pensiunan>, Diakses Hari Senin 26 Februari 2018, Pukul 19.33 WIB.

langsung uang pensiun yang diterima bank setiap bulannya (pensiun bulanan). Pembiayaan pensiun ini bertujuan untuk mempermudah kebutuhan di masa pensiun.<sup>35</sup>

Peruntukan segmentasinya pembiayaan pensiun adalah pensiunan Pegawai Negeri Sipil Pusat, Pegawai Negeri Sipil Daerah, TNI, POLRI, Pensiunan Pegawai BUMN/BUMD/Swasta yang memiliki manfaat pensiun bulanan. Program ini merupakan program kerjasama lanjutan setelah sebelumnya menjadi mitra penyalur dana resmi gaji pensiun para PNS Taspes Persero. Pembiayaan multiguna ini bisa digunakan untuk tambahan modal, pembangunan rumah, membangun usaha, dan penambahan modal usaha. Produk bank ini tidak mempersyaratkan fixed asset melainkan penyeteroran surat keterangan (SK) Pensiun dan Kartu Identitas Pensiun (Karip). Pembiayaan yang diberikan akan disesuaikan dengan dana pensiun yang dimiliki nasabah. Akad yang digunakan adalah akad murabahah.<sup>36</sup>

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli. Dalam penyaluran pembiayaan berdasarkan akad murabahah, undang- undang Perbankan Syariah

---

<sup>35</sup> Moh Ansyar, "Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (Kcp) Palu Tadulako". E-Jurnal Katalogis, Volume 3 Nomor 10, Oktober 2015, h.100

<sup>36</sup> Sulenti Ardila, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun berbasis 7P di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup*", Skripsi. (Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN CURUP,2017), h.42-43

memberikan penjelasan bahwa yang di maksud dengan akad murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membeli dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang di sepakati.<sup>37</sup>

Akad murabahah adalah istilah dalam fiqh islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk persentasi tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau bisa dilakukan dikemudian hari dengan kesepakatan bersama.

Landasan hukum syariah *bay' al-murabahah* menginduk pada hukum jual beli yaitu halal Q.S Al-baqarah [275].

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ أَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : *Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*

<sup>37</sup> Dr. A Wangsawidjaja Z.,S.H.,M.H, "Pembiayaan Bank Syariah", (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama,2012), h. 200

**Hadits Tentang Murabahah** yang artinya :

Dari Abu Sa'id al-Khudri bahwa Rasulullah Saw bersabda, “*Sesungguhnya jual beli itu harus di lakukan suka sama suka.*” (HR. Al-baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).<sup>38</sup>

Rukun dan akad murabahah yang harus di penuhi dalam transaksi :

- a. Pelaku akad, yaitu penjual (*ba'i*) dan pembeli (*Musytari*)
- b. Objek akad, *mab'i* (barang dagang) dan *tsaman* (harga)
- c. Shigat, yaitu ijab dan qabul

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjual pada nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan hutangnya dikemudian hari secara tunai maupun cicilan.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> [Http://www.info.syariah.com/2016/09/dalil-murabahah.html?m=1](http://www.info.syariah.com/2016/09/dalil-murabahah.html?m=1), Diakses pada tanggal 16 Juli 2017, Pukul 20.02 Wib

<sup>39</sup> Muhammad, *Audit dan Pengawasan Syariah pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UUI Press, 2011), h. 13-14

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI**

#### **KANTOR CABANG CURUP**

##### **A. Keadaan Umum**

Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Curup yang sekarang berubah menjadi Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang (KC) Curup yang terletak di Jalan Merdeka Nomor 289 Kecamatan Curup, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu. Lokasi ini adalah tempat sebagai Kantor Cabang yang terletak di daerah yang strategis, mudah dijangkau oleh masyarakat karena dekat dengan pusat kota dan dekat dengan pusat perbelanjaan di kota Curup.

Dengan keadaan umum yang telah tergambarkan Bank Syariah Mandiri KC Curup diharapkan mampu memberikan pelayanan yang memuaskan kepada pihak yang membutuhkannya dan mampu meningkatkan kualitas jasa lembaga keuangan yang sekaligus bergerak untuk usaha menengah ke bawah sekalipun ke usaha kecil atau mikro serta mampu mengembangkan usaha bisnis keuangan syari'ah.

##### **B. Sejarah Singkat**

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan

Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi Bank Syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank Konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No.1/1KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.<sup>40</sup>

Bank Syariah Mandiri Cabang Curup yang beralamat di Jl. Merdeka No. 289 Curup, Rejang Lebong Provinsi Bengkulu pertama kali berdiri pada tahun 2008. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

### **C. Visi dan Misi**

#### **Visi:**

##### **1. Bank Syariah Terdepan**

Menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen konsumen, mikro, SME, komersial, dan perusahaan.

---

<sup>40</sup> [www.syariahamandiri.co.id/en/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/](http://www.syariahamandiri.co.id/en/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/)

## 2. Bank Syariah Modern

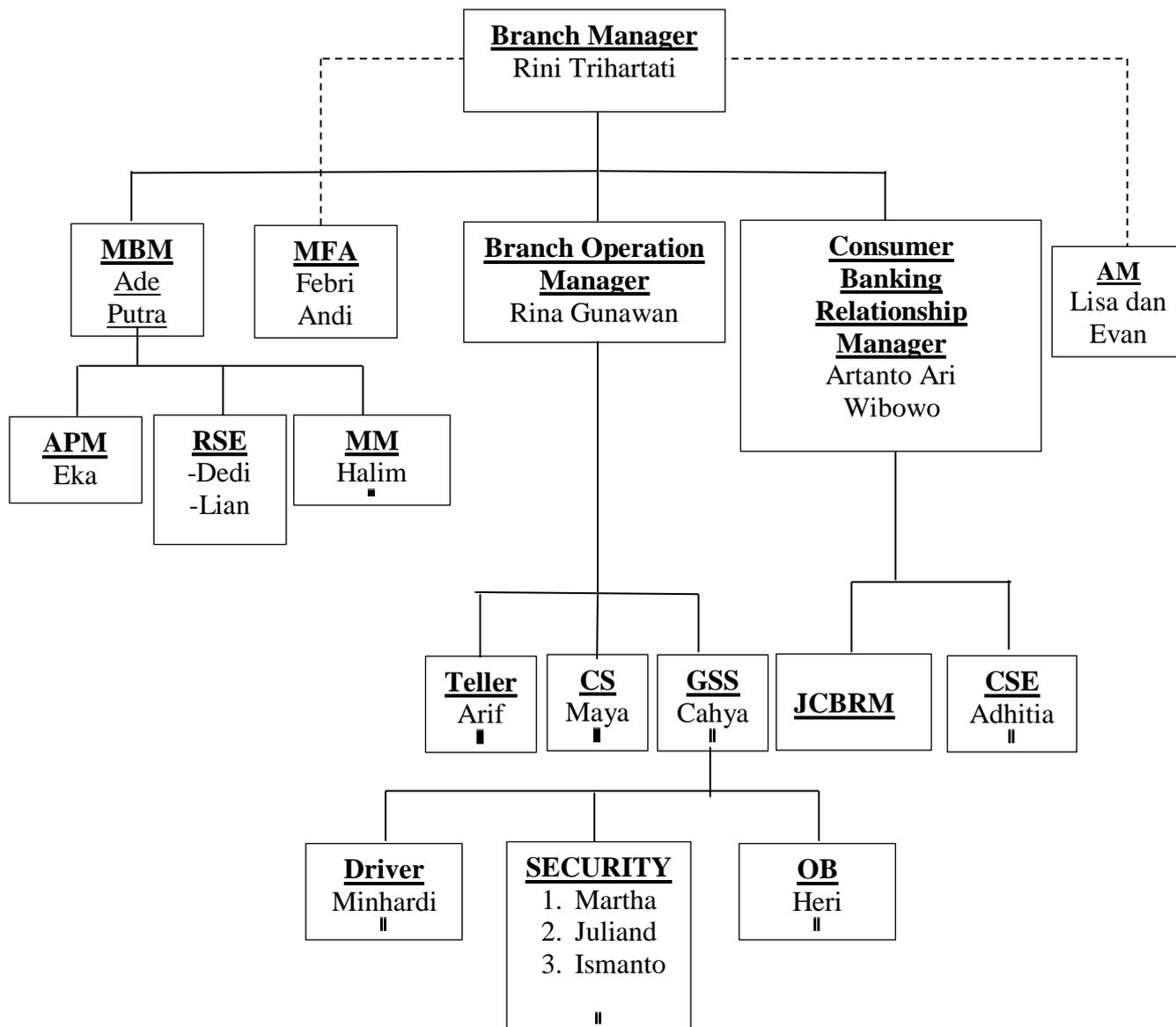
Menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

### **Misi:**

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

## D. Struktur Organisasi

### Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup<sup>41</sup>



<sup>41</sup> Yoki Jaya Bustami, "Mekanisme tabungan BSM". Laporan Magang (Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN CURUP, 2018), h. 8

## **E. Kegiatan Pokok Instansi**

Kegiatan Pokok Instansi (Rutinitas) yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KC Curup adalah dimulai dengan jadwal jam yang disiplin yaitu untuk hari Senin dan Rabu masuk pada pukul 07.45 dan pada hari Selasa dan Kamis pukul 07.30 dan hari Jum'at pada pukul 07.40. kegiatan rutinitas ini dimulai dengan pembukaan yel-yel BSM dilanjutkan dengan pembacaan ayat Al-Qur'an, do'a sebelum bekerja dan disusul dengan penyampaian informasi tertentu oleh pimpinan atau karyawan lain. Kemudian setelah itu dilakukan pula kegiatan tertentu yang dilakukan setiap hari tertentu pula dan dilakukan secara rutin disetiap minggunya.

Misalnya pada hari selasa setelah pembacaan ayat Al-Qur'an dan do'a sebelum bekerja dilakukan kegiatan tanya jawab yang dilakukan secara bergiliran. Setiap karyawan melontarkan satu pertanyaan kepada yang lainnya dan yang menerima pertanyaan tersebut menjawabnya secara langsung, apabila yang bersangkutan belum dapat menjawabnya maka menjadi "PR" yang harus dijawab di hari Selasa berikutnya.

Hal ini dilakukan agar seluruh karyawan benar-benar memahami produk dan jasa yang ditawarkan oleh BSM dan mempermudah dalam menyampaikan produk tertentu kepada nasabah. Selain itu juga kegiatan ini dilakukan untuk menambah pengetahuan dan mengasah kemampuan para karyawan dalam memahami produk dan jasa yang diberikan oleh BSM.

Selanjutnya pada hari kamis kegiatan rutinitas pagi dikenal dengan istilah "*Roll Play*", yakni kegiatan yang diawali dengan do'a sebelum bekerja,

pembacaan Al-Qur'an dan disusul dengan kegiatan praktik pelayanan terhadap nasabah yang biasa dilakukan oleh *Teller*, *Customer Service (CS)*, *Office Boy (OB)* dan *Security*. Membahas dan mempraktikkan permasalahan sehari-hari yang biasa terjadi antara bank dengan nasabah (baik nasabah awam maupun yang sudah paham akan produk bank syariah).

Dari kegiatan ini terdapat seorang pengoreksi masing-masing untuk *Server/penilai/mengoreksi kinerja Teller, Customer Service (CS), Office Boy (OB) dan Security*, sedangkan karyawan lain berperan sebagai nasabah dengan permasalahan yang berbeda-beda. Ini dilakukan rutin setiap hari Kamis dengan tujuan meningkatkan pemahaman mereka yang lebih sering menghadapi nasabah terhadap produk BSM dan melatih kemampuan mereka dalam berkomunikasi dengan nasabah. Setelah praktik dilakukan, pengoreksi menanggapi kinerja dan *performa Teller, Customer Service (CS), Office Boy (OB) dan Security*, demikian juga pada karyawan lain yang berperan sebagai nasabah turut mengomentari dan memberi masukan baik pada mereka.

Pada hari Jum'at terdapat pula kegiatan "Dzikir Jum'at", yakni Dzikir bersama staf atau karyawan BSM, dengan dipimpin oleh salah seorang dari karyawan BSM yang telah ditentukan sesuai dengan jadwal. Kemudian dilanjutkan dengan do'a sebelum bekerja, pembacaan Al-Qur'an dan penyampaian pengumuman atau imbauan tertentu (jika ada).

Tujuan dilakukannya kegiatan ini adalah untuk meningkatkan ketaqwaan kepada Allah SWT. serta mempererat tali silaturahmi kepada sesama.

## F. Produk dan Jasa Bank Syariah Mandiri (BSM) KC Curup

Produk-produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri yaitu sebagai berikut:

### 1. Bidang Operasional Pasif

Bidang ini berfungsi untuk menghimpun dana-dana (funding) dari masyarakat. Dalam penghimpunan dana-dana tersebut BSM mengeluarkan produk yaitu:

#### a. Tabungan BSM

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM.

*Manfaat:*

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqoh*.
- 2) Aman dan terjamin
- 3) *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- 4) Bagi hasil yang kompetitif.
- 5) Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & debit.
- 6) Fasilitas *e-Banking* yaitu BSM *Mobile Banking* dan BSM *Net Banking*.
- 7) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

#### b. Tabungan mabrur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji dan umrah.

*Manfaat:*

- 1) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *mudharabah muthlaqah*.
- 2) Aman dan terjamin.
- 3) Fasilitas talangan haji untuk kemudahan mendapatkan porsi haji.
- 4) *Online* dengan Siskohat Departemen Agama untuk kemudahan pendaftaran.

## c. Tabungan investasi cendekia

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

*Manfaat:*

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*.
- 2) Bagi hasil yang kompetitif.
- 3) Kemudahan perencanaan keuangan masa depan, khususnya pendidikan putra/i.
- 4) Perlindungan asuransi secara otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- 5) Perlindungan asuransi, dengan jumlah santunan sampai dengan 100 x setoran bulanan dan setoran tabungan dilanjutkan oleh pihak asuransi.

## d. Tabungan BSM berencana

Tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

*Manfaat:*

- 1) Berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*.

- 2) Bagi hasil yang kompetitif.
- 3) Kemudahan perencanaan keuangan nasabah jangka panjang.
- 4) Perlindungan asuransi secara gratis dan otomatis, tanpa pemeriksaan kesehatan.
- 5) Jaminan pencapaian target dana.

e. Tabungan BSM Simpatik

Tabungan berdasarkan prinsip *wadiah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

*Manfaat:*

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) *Online* di seluruh *outlet* BSM.
- 3) Bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.
- 4) Fasilitas BSM Card yang berfungsi sebagai kartu ATM & Debit.
- 5) Fasilitas *e-Banking* yaitu BSM *Mobile Banking* & BSM *Net Banking*.
- 6) Penyaluran zakat infaq dan sedekah.

f. Tabunganku

Tabunganku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

*Manfaat:*

- 1) Aman dan terjamin dan *online* di seluruh *outlet* BSM.
- 2) Bonus *wadiah* diberikan sesuai kebijakan bank.

*Fasilitas:*

- 1) Fasilitas Kartu Tabunganku, berfungsi sebagai kartu ATM dan Debit.
- 2) Fasilitas *e-Banking* yaitu BSM *Mobile Banking* dan BSM *Net Banking*.
- 3) Kemudahan dalam penyaluran zakat, infaq dan sedekah.

## g. BSM deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *mudharabah mutlaqoh*.

*Manfaat:*

- 1) Dana aman dan terjamin dan dikelola secara syariah.
- 2) Bagi hasil yang kompetitif dan dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- 3) Fasilitas *Automatic Roll Over (ARO)*.

## 2. Bidang Operasional Aktif

Bidang ini berfungsi untuk menyalurkan dana-dana yang telah diebrikan oleh pihak ketiga atau dana-dana yang dihimpun oleh Bank dan disalurkan kembali kepada masyarakat melalui fasilitas kredit, seperti :

- a. KPR Bank Syariah Mandiri (BSM) Kredit konsumen yang digunakan untuk pembiayaan kepemilikan rumah (dapat berupa pembelian baru bekas, pembangunan dan renovasi).

## 1) Rumah Tinggal:

- a) Rumah
- b) Apartemen
- c) Rumah Usaha (*commercial property*): Rumah toko (ruko)

## b. Pembiayaan

Beberapa jenis pembiayaan BSM adalah :

### 1) BSM Pembiayaan Pensiun

BSM Pembiayaan Pensiun merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada para pensiunan PNS/TNI/Polri atau pensiunan yang menerima manfaat pensiun bulanan. Pembiayaan kepada pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan akad murabahah.

### 2) Pembiayaan Gadai Emas BSM

Gadai Emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

### 3) Pembiayaan BSM

Pembiayaan BSM adalah pembiayaan yang sifatnya perorangan yang merupakan untuk nasabah-nasabah yang di kategorikan, dimana pihak BSM bekerja sama dengan Diknas Kesehatan dan Diknas Pendidikan.

### 4) Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal

(konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer, dengan sistem murabahah. Akad murabahah adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati. Manfaatnya membiayai kebutuhan nasabah dalam hal pengadaan rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas nasabah dapat mengangsur pembayarannya dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian.

#### 5) Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.<sup>42</sup>

#### c. BSM OTO

Fasilitas kredit yang diberikan kepada individu yang memiliki pendapatan penghasilan tetap maupun tidak tetap. Digunakan untuk keperluan pembelian bermotor, yaitu:

- 1) Kendaraan bermotor roda empat (mobil) baru dan bekas. Fasilitas BSM OTO tidak diberikan untuk pembelian kendaraan bermotor yang memiliki roda lebih dari 4 (empat).

---

<sup>42</sup> Sulenti Ardila, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun berbasis 7P di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup*, Skripsi. (Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN CURUP, 2017), h. 62-63

2) Kendaraan bermotor roda dua (sepeda motor) baru dan bekas, khususnya untuk pembelian kendaraan bermotor roda dua bekas hanya dapat dilayani dengan pola kerja sama dengan pihak ketiga.

### 3. Bidang Jasa Perbankan

Disamping BSM mengeluarkan produk penghimpun dana dan penyalur dana, Bank Syariah Mandiri (BSM) juga mengeluarkan produk jasa-jasa perbankan, seperti:

- a. *Western Union* Merupakan salah satu jasa transfer pengiriman uang Bank BSM dari dan luar negeri secara cepat dan aman.
- b. *Safe Deposit Box* Suatu jenis pelayanan Bank dalam bentuk penyewaan *box* atau kotak yang dirancang khusus untuk menyimpan barang berharga atau dokumen penting (surat berharga) milik nasabah untuk jangka waktu tertentu.
- c. Transfer atau kiriman uang pengiriman uang yang dilakukan melalui Bank dengan cara memindahbukukan rekening dari suatu tempat ke tempat lain.
- d. Kliring Proses penyampaian surat berharga yang belum merupakan suatu kewajiban bagi Bank, dimana surat berharga tersebut disampaikan oleh Bank penarik, hingga adanya pengesahan oleh bank tertarik melalui lembaga kliring yang dinyatakan dalam mata uang rupiah.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup

Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup, maka terlebih dahulu harus diketahui lebih dahulu profil partisipan dalam penelitian ini. Adapun profil partisipan BSM KC Curup yang menjadi informan pada penelitian ini terdiri dari kalangan pensiun tetap/staf pemerintahan, guru yang menjadi nasabah pembiayaan pensiun di BSM KC Curup yang mewakili penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut :

		P=10
Gender	Laki-Laki	80%
	Perempuan	20%
Age	51-60	40%
	61-70	40%
	71-80	20%
Employment Status	Staf pemerintahan	70%
	Guru	30 %

Dari tabel diatas, terlihat bahwa terdapat diferensiasi partisipan dilihat dari jenis kelamin, usia, serta pekerjaan sebelum pensiun. Dengan adanya perbedaan tersebut, dapat dilihat faktor mana yang dominan mempengaruhi partisipan memilih produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KC Curup. Diferensiasi partisipan diatas sangat jelas perbedaannya berdasarkan tiga variabel demografi partisipan. *Pertama*, gender atau jenis kelamin, dalam hal ini partisipan berdasarkan jenis kelamin dibagi menjadi dua kategori, yaitu laki-laki dan perempuan. *Kedua*, dari segi usia, partisipan yang bersedia

diminta informasi dikategorikan dalam beberapa kelompok, yakni : partisipan yang berusia 51-60 tahun, sebanyak 40%; berusia 61-70 tahun, sebanyak 40%; sedangkan 71-80 tahun sebanyak 20%. *Ketiga*, dilihat dari segi pekerjaan sebelum pensiun yakni staf pemerintahan dan guru. Dengan diferensiasi tersebut, dapat terlihat faktor apa yang dominan mempengaruhi para partisipan memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup.

#### Profil Informan

Partisipan	Profil
<b>P1</b>	Seorang laki-laki berusia 73 tahun sebagai staf pemerintahan di Dinas PU Kabupaten Rejang Lebong
<b>P2</b>	Seorang laki-laki berusia 67 tahun sebagai staf pemerintahan di Pemda Kabupaten Rejang Lebong
<b>P3</b>	Seorang laki-laki berusia 73 tahun sebagai staf pemerintahan di Pemda Kabupaten Rejang Lebong
<b>P4</b>	Seorang laki-laki berusia 64 tahun sebagai staf pemerintahan di Dinas Perhubungan Kabupaten Rejang Lebong
<b>P5</b>	Seorang perempuan berusia 60 tahun sebagai Guru di SMPN 1 Ujan Mas
<b>P6</b>	Seorang perempuan berusia 60 tahun sebagai Guru di SDN 08 Perumnas
<b>P7</b>	Seorang laki-laki berusia 61 tahun sebagai staf pemerintahan di Diknas Kabupaten Rejang Lebong
<b>P8</b>	Seorang laki-laki berusia 58 tahun pemerintahan di kantor camat Bermani Ulu Raya
<b>P9</b>	Seorang laki-laki berusia 65 tahun sebagai pemerintahan di pengadilan agama Kabupaten Rejang Lebong
<b>P10</b>	Seorang laki-laki berusia 60 tahun sebagai Guru di Mts Kota Padang

Terlihat dari tabel diatas beberapa nasabah yang bersedia memberikan data yang bersifat heterogen. Hal ini dapat dilihat dari jenis pekerjaan sebelum pensiun serta usia dan jenis kelamin. Informan di atas dipilih kerana dianggap mewakili nasabah pembiayaan pensiun BSM KC Curup.

## 1. Faktor Agama

Agama merupakan faktor pertama yang mempengaruhi minat nasabah, dengan agama yang dianutnya, maka nasabah akan memilih sesuatu yang akan digunakan, dikerjakan, atau dikonsumsi . berdasarkan larangan dan perintah dalam agama yang dianutnya. Selain itu pengetahuan agama nasabah juga berpengaruh terhadap minat nasabah itu sendiri, misalnya bagi nasabah yang paham jika dalam agamanya dilarang melakukan sesuatu perbuatan, maka nasabah tidak akan melakukannya, contoh nasabah yang beragama islam tidak akan melakukan penipuan dan yang berkaitan dengan riba karena itu bertentangan dengan syariat agama islam.

Sebagaimana di sampaikan oleh partisipan, “P1” Bapak Nizamzami yang menyatakan :

“Bapak Nizamzami menganggap bahwa pembiayaan pensiun di BSM KC Curup tidak sepenuhnya bebas riba tetapi bunganya lebih kecil dari bank lain dan terkait dengan syariat agama sistem yang di gunakan bagi hasil”.<sup>43</sup>

Selain itu pendapat lain yang disampaikan oleh partisipan, “P2” Bapak Kutaini yang mengatakan :

“Sangat jelas dikatakan Bapak Kutaini bahwa memilih produk pembiayaan pensiun beliau mengetahui sesuai syariat islam sifatnya

---

<sup>43</sup> Nizamzami ( Staf Pemerintahan Dinas PU Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018.

bukan konvensional, karena adanya bagi hasil. Dan beliau juga mengetahui produk yang ada di sana tidak ada riba karena adanya sistem syariah bukan bank konvensional”.<sup>44</sup>

Pernyataan lain juga di sampaikan partisipan, “P3” Bapak Ahmad Kasimi sebagai berikut :

”Beliau memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup ini bukan karena syariat islam nya akan tetapi karena bank BSM lebih mempermudah dan manajemen nya bagus dari bank pensiunan beliau sebelumnya dan beliau juga mengatakan bahwa bank tidak ada yang sesuai syariat islam dan bebas riba namun karena adanya dalam islam pengganti nama riba itu makanya adanya sistem bagi hasil dalam syariah tetapi menurut beliau masih sama saja”.<sup>45</sup>

Penyataan lain juga disampaikan partisipan, “P4” Bapak Untung Kadis menyatakan bahwa :

“Awalnya saya sudah di bank lain dan ketika itu ada kebutuhan yang mendesak tetapi di bank tersebut tidak bisa di lanjutkan atau disambung akhirnya saya mencoba ke BSM tingkat bunganya lebih

---

<sup>44</sup> M. Kutaini (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>45</sup> Ahmad Kasimi (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

kecil, Saya memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup karena bank syariah dan sesuai dengan syariat islam”.<sup>46</sup>

Demikian pula yang disampaikan oleh partisipan, “P5” Ibu Yuli :

“Saya memilih produk pembiayaan pensiun karena menganggap bahwa lembaga ini sudah sesuai dengan syariat islam dan produk yang digunakan juga bebas riba. Di samping itu, saya juga percaya bahwa BSM KC Curup ini dapat membantu saya memenuhi kebutuhan”.<sup>47</sup>

Partisipan “P6”, Ibu Evi Menyatakan bahwa :

“Menurut beliau pembiayaan pensiun di bank syariah tersebut jika secara global karena bank syariah merupakan bank islam tetapi tidak mengetahui secara keseluruhan karena beliau menganggap pada umumnya semua bank syariah riba tetapi yang di syariah ini bunganya lebih kecil dari bank lain”.<sup>48</sup>

Partisipan “P7” Bapak Zulkifli menyatakan bahwa :

“Beliau memilih produk pembiayaan pensiun bukan karena sesuai dengan syariat islam ataupun bebas riba beliau menganggap di BSM

---

<sup>46</sup> Untung Kadis (Staf Pemerintahan Dinas Perhubungan Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>47</sup> Yuli Harni (Guru SMPN 1 Ujan Mas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>48</sup> Evi Zarwiati (Guru SDN 08 Perumas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

ada bunganya tetapi lebih kecil dari bank lainnya dan disana sistem bagi hasil serta lebih menguntungkan”.<sup>49</sup>

Partisipan “P8” Bapak Berlian :

“Saya memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena sesuai dengan syariat islam dan produk yang digunakan bebas riba”.<sup>50</sup>

Partisipan “P9” Bapak Bastari mengatakan :

“..tidak tau telah sesuai syariat atau belum yang saya tau bunga nya lebih kecil dari bank lain makanya saya memilih di BSM KC Curup”.<sup>51</sup>

Partisipan “10” Bapak Muhni :

“beliau mengatakan memilih produk pembiayaan di bank syariah di BSM KC Curup bukan karena sudah sesuai syariat atau bebas bunga , namanya bank tidak ada yang bebas riba pasti ada bunganya yang mana lebih kecil dari bank konvensional”.<sup>52</sup>

Dari jawaban partisipan diatas, mereka memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup bukan karena faktor agama yakni sesuai syariat islam akan tetapi mereka menganggap bank tidak mengetahui sudah sesuai syariat islam atau belum dan mereka

---

<sup>49</sup> Zulkifli (Staf Pemerintahan Diknas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>50</sup> Berlian (Staf Pemerintahan Kantor Camat BUR), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>51</sup> Bastari (Staf Pemerintahan Pengadilan Agama), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

<sup>52</sup> Muhni (Guru MTSN Kota Padang ), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

menganggap bahwa bank syariah tidak bebas riba akan tetapi bunganya lebih kecil dari bank lain.

## 2. Faktor Sosial

Selain faktor agama yakni dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti seperti kelompok acuan, keluarga, serta peran dan media sosial.

Sebagaimana ditegaskan oleh partisipan, “P1” Bapak Nizamzami yang menyatakan :

“Saya memilih produk pembiayaan pensiun karena ajakan teman , awalnya saya dan teman saya berkumpul sewaktu arisan kemudian teman saya menawarkan dan mengajak untuk ke bank syariah karena bunganya lebih kecil”.<sup>53</sup>

Selain itu pendapat lain yang disampaikan oleh partisipan, “P2” Bapak Kutaini yang mengatakan :

“Saya memilih produk pembiayan pensiun dengan survey ke bank bank lain tidak karena ajakan dari teman ataupun saudara atau didapat dari media seperti brosur atau promosi dari karyawan BSM”.<sup>54</sup>

Pendapat lain di sampaikan oleh partisipan, “P3” Bapak Ahmad Kasimi sebagai berikut :

“Saya memilih pembiayaan bank syariah ini saya ingin mencoba syariah karena bank sebelumnya manajemennya kurang bagus jadi

---

<sup>53</sup> Nizamzami ( Staf Pemerintahan Dinas PU Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>54</sup> M. Kutaini (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

saya datangi lembaga itu yakni BSM KC Curup dan memilih produk tersebut bukan karena ajakan teman ataupun mendapat brosur , dan sayapun menjadi inspirator bagi teman-teman sehingga mereka berpindah ke bank syariah juga karena lebih mempermudah dalam memenuhi kebutuhan hidup saya”.<sup>55</sup>

Partisipan, “P4” Bapak Untung Kadis menyatakan bahwa :

“Secara kebetulan saya memilih kemarin karena adanya pegawai dari pihak BSM yang menawarkan pada saat itu dan memberi brosur. Pada saat itu saya juga lagi membutuhkan untuk kebutuhan mendesak sedangkan dari bank sebelumnya tidak dapat membantu saya”.<sup>56</sup>

Partisipan, “P5” Ibu Yuli mengutarakan bahwa :

“..saya memilih produk ini karena ajakan dari saudara yang bekerja di lembaga tersebut sebelum saya pensiun beliau sudah menawarkan produk pembiayaan pensiun yang ada di BSM KC Curup, dan saya saat pensiun langsung memilih di sana karena yakin dan percaya dengan BSM, Selain itu saudara saya juga yang mengurus segala keperluan dan persyaratan”.<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup> Ahmad Kasimi (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>56</sup> Untung Kadis (Staf Pemerintahan Dinas Perhubungan Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>57</sup> Yuli Harni (Guru SMPN 1 Ujan Mas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

Partisipan “P6” Ibu Evi Menyatakan bahwa :

“Saya memilih produk pembiayaan pensiun di bank syariah dengan survey ke bank-bank mencari perbandingan”.<sup>58</sup>

Pendapat lain Partisipan “P7” Bapak Zulkifli :

“..begitu juga saya memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup ini membandingkan dengan bank lain dan di syariah lebih menguntungkan dengan ke bank syariah langsung tanpa ajakan teman ataupun dapat brosur dari karyawan”<sup>59</sup>

Demikian pernyataan dari Partisipan “P8” Bapak Berlian :

“Ujar beliau memilih produk pembiayaan pensiun bukan karena ajakan teman tetapi dari hati sendiri ketika di promosikan oleh karyawan BSM itu sendiri melalui brosur sehingga niat sendiri memilih produk pembiayaan pensiun”<sup>60</sup>

Partisipan “P9” Bapak Bastari mengatakan :

“..beliau mengatakan memilih produk pembiayaan pensiun bukan karena ajakan teman ataupun dapat promosi dari pihak bank akan tetapi langsung survey ke bank.”<sup>61</sup>

---

<sup>58</sup> Evi Zarwiati (Guru SDN 08 Perumas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>59</sup> Zulkifli (Staf Pemerintahan Diknas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>60</sup> Berlian (Staf Pemerintahan Kantor Camat BUR), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>61</sup> Bastari (Staf Pemerintahan Pengadilan Agama), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

Partisipan “10” Bapak Muhni :

“Alasan saya memilih produk pembiayaan pensiun bukan karena ajakan teman ataupun dapat promosi dari pihak bank tetapi saya langsung survey bank ke bank ternyata di BSM lebih mudah sistemnya”.<sup>62</sup>

Dari jawaban diatas faktor sosial tidak mempengaruhi mereka memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup dengan adanya ajakan teman/saudara tetapi mereka langsung ke lapangan sendiri yakni ke bank dengan membandingkan dengan bank lain yakni mensurvey sendiri dan memilih BSM KC Curup untuk dikelola dana pensiunnya di sana dan dapat melakukan pembiayaan pensiun.

### 3. Faktor pribadi

Keputusan nasabah untuk memilih juga dipengaruhi oleh faktor pribadi. Karakteristik tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, serta kepribadian dan konsep diri nasabah.

Partisipan “P1” Bapak Nizamzami yang menyatakan :

“Selain karena alasan agama saya memilih produk pembiayaan pensiun ini karena produk ini dapat membantu untuk memenuhi keinginan sesuai dengan kebutuhan yang di perlukan”.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> Muhni (Guru Mts Kota Padang), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

<sup>63</sup> Nizamzami ( Staf Pemerintahan Dinas PU Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

Sebagaimana disampaikan oleh Partisipan, “P2” Bapak Kutaini yang mengatakan sebagai berikut :

“Beliau memilih karena sesuai dengan kebutuhan dan juga beliau memilih karena ada juga kebutuhan yang mendesak dikatakan mendesak juga tidak terlalu tapi saat itu membutuhkan”.<sup>64</sup>

Pendapat lain di sampaikan oleh partisipan, “P3” Bapak Ahmad Kasimi sebagai berikut :

“..dan saya memilih produk ini pastinya untuk memenuhi kebutuhan, dan juga kebutuhan-kebutuhan yang mendesak seperti untuk melanjutkan sekolah anak-anak karena saya sudah pensiun jadi dengan adanya pembiayaan pensiun ini mempermudah saya dan sangat membantu saya”.<sup>65</sup>

Demikian pula yang disampaikan Partisipan, “P4” Bapak Untung Kadis :

“..memilih produk pembiayaan pensiun karena sesuai dengan kebutuhan yang kita perlukan dan juga terkadang ada kebutuhan yang mendesak untuk anak sekolah”.<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup> M. Kutaini (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>65</sup> Ahmad Kasimi (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>66</sup> Untung Kadis (Staf Pemerintahan Dinas Perhubungan Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

Partisipan, “P5” Ibu Yuli mengutarakan bahwa :

“Saya memilih produk itu kerana sesuai kebutuhan yang dibutuhkan kalo untuk kebutuhan yang mendesak tidak juga tapi untuk memenuhi kebutuhan saja”.<sup>67</sup>

Partisipan “P6” Menyatakan bahwa :

“Saya memilih produk pembiayaan pensiun BSM karena sesuai dengan kebutuhan bukan untuk kebutuhan yang mendesak”.<sup>68</sup>

Partisipan “P7” Bapak Zulkifli Menyatakan bahwa :

“Sama halnya yang dikatakan oleh bapak zulkifli memilih produk tersebut kerana sesuai kebutuhan, uang yang kami pinjam juga terkadang kami simpan”.<sup>69</sup>

Partisipan “P8” Bapak Berlian :

“Saya memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena sesuai kebutuhan untuk anak sekolah dan lainnya bukan untuk berfoya-foya dan untuk kebutuhan jika ada keadaan yang mendesak BSM siap membantu”.<sup>70</sup>

---

<sup>67</sup> Yuli Harni (Guru SMPN 1 Ujan Mas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>68</sup> Evi Zarwiati (Guru SDN 08 Perumas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>69</sup> Zulkifli (Staf Pemerintahan Diknas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>70</sup> Berlian (Staf Pemerintahan Kantor Camat BUR), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

Partisipan “P9” Bapak Bastari mengatakan :

“..ya saya memilih karena sesuai kebutuhan untuk memenuhi kebutuhan dan kebutuhan yang tak terduga jadi BSM tempat kami meminjam”.<sup>71</sup>

Partisipan “10” Bapak Muhni :

“saya mengambil pembiayaan pensiun disana untuk kebutuhan hidup keluarga saya dan juga kebutuhan mendesak sekali jadi ada BSM yang siap membantu”.<sup>72</sup>

Dari jawaban informan diatas semakin menegaskan bahwa faktor pribadi merupakan faktor yang banyak mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup. Hal ini di pengaruhi kerana stigma mereka memilih karena untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka dan untukkebutuhan yang tak terduga ataupun kebutuhan yang mendesak, danmereka juga melakukan peminjaman disana untuk kebutuhan melanjutkan sekolah anak dan kebutuhan keluarga serta kebuthan pribadi mereka.

#### **4. Faktor budaya**

Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling dasar. Masing masing budaya terdiri dari sejumlah sub-budaya yang lebih menampakkan kebangsaan, agama, kelompok ras, dan wilayah geografis.

---

<sup>71</sup> Bastari (Staf Pemerintahan Pengadilan Agama), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

<sup>72</sup> Muhni (Guru Mts Kota Padang), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

Pada dasarnya semua masyarakat memiliki stratifikasi sosial, dan hal tersebut terkadang berbentuk sistem kasta dimana para anggota kasta yang berbeda-beda diasuh dengan mendapatkan peran tertentu dan mereka tidak dapat mengubah keanggotaan kastanya.

“P1” Bapak Nizamzami yang menyatakan :

“Saya memilih karena lokasi kantornya juga cukup terjangkau dari tempat tinggal saya sehingga tidak membutuhkan waktu yang lama untuk menjangkaunya dan pelayanan disana juga bagus tidak terlalu lama dalam pengantrian”.<sup>73</sup>

Partisipan, “P2” Bapak Kutaini yang mengatakan :

“Selain itu beliau mengatakan bahwa memilih produk pembiayaan disana lokasi nya juga cukup terjangkau dari tempat tinggal sehingga sangat memudahkan transaksi jikalau ada kebutuhan mendesak”.<sup>74</sup>

“P3” Bapak Ahmad Kasimi sebagai berikut :

“Beliau memilih produk pembiayaan pensiun di BSM bukan karena letak lokasi ataupun gedung yang tersedia menurutnya wajar-wajar saja beliau memilih itu karena sistem manajemennya bukan karena lokais ataupun gedungnya”.<sup>75</sup>

---

<sup>73</sup> Nizamzami ( Staf Pemerintahan Dinas PU Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>74</sup> M. Kutaini (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>75</sup> Ahmad Kasimi (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

Partisipan, “P4” Bapak Untung Kadis menyatakan bahwa :

“Kalau untuk lokasi pada umumnya terjangkau karena di kota , dan untuk tampilan gedung tidak mempengaruhi bagi saya”.<sup>76</sup>

Partisipan, “P5” Ibu Yuli mengutarakan bahwa :

“Lokasi juga cukup terjangkau dari tempat tinggal, dan untuk tampilan gedung tidak terlalu mempengaruhinya, ujar beliau”.<sup>77</sup>

Partisipan “P6” Ibu Evi Menyatakan bahwa :

“Menurut saya tampilan gedung tidak mempengaruhi saya memilih di BSM , dan untuk lokasi juga standar saja cukup terjangkau”.<sup>78</sup>

Partisipan “P7” Bapak Zulkifli Menyatakan bahwa :

“Untuk lokasi cukup terjangkau dari tempat tinggal dan mempermudah dalam bertransaksi”.<sup>79</sup>

Partisipan “P8” Bapak Berlian menyatakan bahwa :

“..Beliau mengatakan untuk lokasi dan tampilan gedung bukan faktornya tidak dilihat dari sana tetapi memilih karena dari hati tadi bukan melihan dari lokasi ataupun tampilan gedung, orang dari luar

---

<sup>76</sup> Untung Kadis (Staf Pemerintahan Dinas Perhubungan Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>77</sup> Yuli Harni (Guru SMPN 1 Ujan Mas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>78</sup> Evi Zarwiati (Guru SDN 08 Perumas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>79</sup> Zulkifli (Staf Pemerintahan Diknas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

kabupaten kita saja rela memilih di BSM walaupun jauh lokasi nya tetapi karena niat dari hati beliau memilih di sana, ujar beliau”.<sup>80</sup>

Partisipan “P9” Bapak Bastari mengatakan :

“Saya memilih bukan karena lokasi ataupun gedungnya akan tetapi jika kita membutuhkan untuk keperluan bukan karena hal tersebut”.<sup>81</sup>

Partisipan “10” Bapak Muhni :

“Begitu juga kata bapak Muhni memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup bukan dilihat dari tampilan gedung ataupun lokasinya”.<sup>82</sup>

Pernyataan dari partisipan diatas menegaskan bahwa mereka memilih bukan dilihat dari gedung yang tampilannya cukup menarik ataupun lokasi yang terjangkau tetapi mereka menganggap bahwa ketika kita butuh tidak memikirkan lokasi nya seberapa jauh tetapi sebagian juga mengatakan lokasi nya cukup terjangkau dari tempat tinggal dan mempermudah dalam transaksi.

## 5. Faktor psikologis

Faktor psikologis ini dipengaruhi oleh motivasi, persepsi, pembelajaran, serta keyakinan dan sikap.

---

<sup>80</sup> Berlian (Staf Pemerintahan Kantor Camat BUR), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>81</sup> Bastari (Staf Pemerintahan Pengadilan Agama), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

<sup>82</sup> Muhni (Guru Mts Kota Padang), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

### 1) Motivasi

Motivasi untuk mengarahkan seseorang untuk mencari kepuasan dari kebutuhan. Motivasi juga disebut daya dorong untuk berperilaku dan perilaku tersebut mengarah ke tujuan tertentu.

Faktor motivasi ini juga sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumen untuk mengarahkan seseorang melakukan tindakan.

### 2) Persepsi

Proses yang digunakan oleh individu untuk memilih, mengorganisasi dan menerjemahkan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Faktor persepsi juga mempengaruhi seseorang dalam memilih suatu produk.

### 3) Kepercayaan dan sikap

Faktor kepercayaan dan sikap mempunyai hubungan yang erat dalam menentukan produk yang akan dipilih pada suatu lembaga keuangan karena kepercayaan dan sikap merupakan suatu penilaian yang ditunjukkan seseorang terhadap suka atau tidaknya dalam memilih suatu produk yang ditawarkan. Kepercayaan juga berarti gambaran pemikiran yang dianut seseorang tentang gambaran sesuatu.

Sebagaimana “P1” Bapak Nizamzami yang menyatakan :

“..dan saya berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup karena sangat yakin bisa membantu memenuhi kebutuhan saya”.<sup>83</sup>

Partisipan, “P2” Bapak Kutaini yang mengatakan :

“Saya memilih juga yakin bahwa BSM KC Curup bisa membantu saya serta kebutuhan dikemudian hari dan saya percaya BSM KC Curup”.<sup>84</sup>

“P3” Bapak Ahmad Kasimi sebagai berikut :

“Secara umum dan pribadi saya yakin bahwa bisa membantu untuk memenuhi kebutuhan saya dan anak-anak saya”.<sup>85</sup>

Partisipan, “P4” Bapak Untung Kadis menyatakan bahwa :

“..dan saya berminat karena yakin bisa membantu untuk kebutuhan yang saya butuhkan” dan saya berpindah juga dari bank lain ke BSM karena kebutuhan”.<sup>86</sup>

Partisipan, “P5” Ibu Yuli mengutarakan bahwa :

---

<sup>83</sup> Nizamzami ( Staf Pemerintahan Dinas PU Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>84</sup> M. Kutaini (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>85</sup> Ahmad Kasimi (Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

<sup>86</sup> Untung Kadis (Staf Pemerintahan Dinas Perhubungan Kabupaten Rejang Lebong), *Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

“Insya allah saya yakin bisa membantu dengan memilih produk pembiayaan pensiun yang ada di BSM KC Curup , saya memilih juga karena mengenal baik karyawan yang ada”.<sup>87</sup>

Partisipan “P6” Ibu Evi Menyatakan bahwa :

“..Sangat membantu sekali bagi saya dan sangat di permudah segala urusan pegawai yang mengurus semuanya dan kita terima beres”.<sup>88</sup>

Partisipan “P7” Bapak Zulkifli Menyatakan bahwa :

“Beliau juga mengatakan sangat mengenal baik nasabah setelah mengambil produk pembiayaan pensiun di BSM dan beliau juga memilih produk pembiayaan pensiun karena yakin dan percaya lembaga ini bisa membantunya”.<sup>89</sup>

Partisipan “P8” Bapak Berlian :

“Saya memilih juga karena yakin sangat membantu lembaga tersebut tidak berbelit-belit lembaganya mempermudah para peminjam”.<sup>90</sup>

Partisipan “P9” Bapak Bastari mengatakan :

“beliau mengatakan tidak begitu yakin juga bahwa lembaga ini bisa membantunya”.<sup>91</sup>

---

<sup>87</sup> Yuli Harni (Guru SMPN 1 Ujan Mas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>88</sup> Evi Zarwiati (Guru SDN 08 Perumas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>89</sup> Zulkifli (Staf Pemerintahan Diknas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>90</sup> Berlian (Staf Pemerintahan Kantor Camat BUR), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

<sup>91</sup> Bastari (Staf Pemerintahan Pengadilan Agama), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

Partisipan “10” Bapak Muhni :

“Sangat yakin bisa membantu karena pelayanan disana baik ketika ingin melakukan peminjaman”.<sup>92</sup>

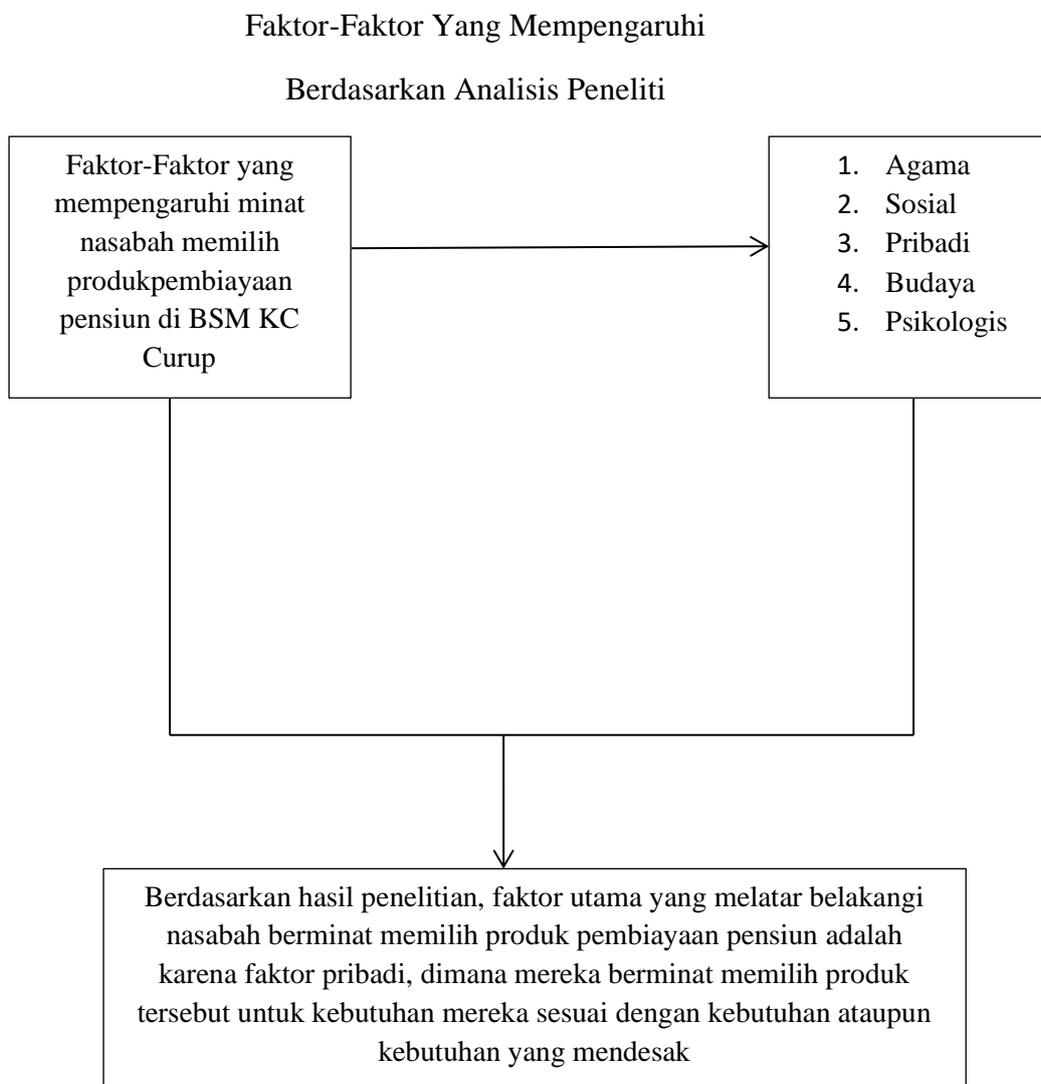
Pernyataan dari partisipan diatas semakin memperkuat bahwa perasaan percaya yang timbul dari dalam diri seseorang pada akhirnya dapat mempengaruhi kondisi psikologis mereka untuk melakukan sesuatu. Dan mereka juga mengatakan berharap BSM KC Curup ini nantinya bisa menjadi alternatif bagi mereka unuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan dengan keyakinan tersebut, perasaan dalam diri mereka secara psikologis akan merasa nyaman karena keyakinan tersebut.

Akan tetapi partisipan diatas faktor psikologis mengenai kedekatan mereka dengan karyawan yang ada tidak menjadi faktor mereka memilih di sana karena mereka memilih sebelum mengenal pegawai disana bukan karena mengenal karyawan yang ada disana memilih produk pembiayaan pensiun BSM KC Curup.

---

<sup>92</sup> Muhni (Guru Mts Kota Padang), *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

## B. Faktor Dominan Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun Di BSM KC Curup



Adanya lembaga keuangan syariah sebagai salah satu lembaga keuangan mikro syariah tentunya menjadi angin segar bagi masyarakat yang selama ini selalu mencari alternatif dari lembaga konvensional dalam memenuhi kebutuhan dan kepentingan mereka. Lembaga konvensional yang menerapkan sistem bunga dalam kegiatan operasional tentu pada akhirnya akan membawa dampak tersendiri, baik secara individu maupun sosial.

Dari jawaban para informan penelitian diatas maka dapat disimpulkan bahwa banyak faktor yang melatarbelakangi para partisipan memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup. Faktor tersebut antara lain karena faktor agama, sosial, budaya, pribadi, dan psikologis. Dari berbagai faktor yang mempengaruhi tersebut peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa faktor utama mereka memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup karena faktor pribadi.

Faktor pribadi ini mempengaruhi mayoritas partisipan berminat dan memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup. Mereka menyatakan karena memilih produk tersebut untuk memenuhi sesuai kebutuhan dan untuk melanjutkan kan sekolah anak atau keperluan lainnya dan juga untuk kebutuhan ketika dalam keadaan mendesak mereka menganggap bank tersebut dapat membantunya. Dan pada umumnya mereka memilih pembiayaan pensiun yang ada di BSM KC Curup untuk kebutuhan mereka sehari-hari yang diangsur melalui dana pensiun mereka , dengan kata lain memanfaatkan dana pensiun mereka dengan meminjam pembiayaan pensiun yang ada di BSM KC Curup.

Selain dari faktor pribadi yang merupakan faktor utama para informan berminat memilih produk pembiayaan pensiun, faktor lain juga mempengaruhi yaitu faktor agama , informan memilih karena bank syariah merupakan bank islam dan sesuai dengan syariat islam bebas dari riba dengan menggunakan sistem bagi hasil, faktor sosial seperti ajakan dari teman ataupun mendapat promosi dari karyawan BSM KC Curup melalui brosur

dan survey dari karyawan, faktor budaya seperti jarak antar lokasi tempat tinggal para informan menjadi salah satu faktor pendukung mereka memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup, selain itu faktor psikologis juga turut mempengaruhi para informan memilih produk tersebut karena mereka yakin bahwa BSM KC Curup bisa membantu mereka dalam memenuhi kebutuhan informan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan sampel sebanyak 10 partisipan. Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup berikut adalah data hasil wawancara.

**Tabel Hasil Wawancara Dengan Nasabah Produk Pembiayaan Pensiun  
Di BSM KC Curup**

NO	Variabel	Indikator	Pilihan Jawaban Responden				Jmlh
			Ya	%	Tidak	%	
1.	Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup	Faktor Agama	4	40	6	60	10
		Faktor Budaya	3	30	7	70	10
		Faktor Sosial	3	30	7	70	10
		Faktor Pribadi	10	100	-	0	10
		Faktor Psikologis	8	80	2	20	10

Dari seluruh wawancara yang dilihat dari tabel telah dilakukan terhadap nasabah pembiayaan pensiun dapat diketahui bahwa ada banyak faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun yaitu faktor agama, sosial, budaya, pribadi, dan psikologis.

Dimana hasil wawancara nasabah dengan 10 partisipan bahwa mereka memilih produk pembiayaan pensiun di pengaruhi oleh faktor agama hanya 4 orang partisipan atau 40% mereka yang di pengaruhi oleh faktor agama menganggap bahwa memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup sudah sesuai dengan syariah islam dan bebas dari riba sedangkan 6 orang partisipan atau 60% nya memilih bukan karena faktor agama mereka mengatakan bahwa tidak mengetahui sudah sesuai syariat islam atau belum dan mereka menganggap bahwa bank syariah tidak bebas dari riba akan tetapi bunganya lebih kecil dari bank lain.

Faktor budaya, partisipan yang memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup hanya 3 partisipan atau 30% mereka memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup karena melihat lokasi yang cukup terjangkau dari tempat tinggalnya sehingga mempermudah mereka dalam bertransaksi dengan cepat dan mudah serta mereka juga memilih karena gedungnya yang cukup baik dan menarik mereka untuk melakukan pembiayaan pensiun di BSM KC Curup akan tetapi 7 partisipan lainnya atau 70% lainnya mereka memilih bukan dipengaruhi oleh faktor budaya karena menurut mereka untuk jangkauan lokasi dan tampilan gedung itu wajar-

wajar saja dan tidak begitu mempengaruhi mereka memilih produk pembiayaan pensiun di sana.

Faktor sosial, dari 10 partisipan mereka memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup hanya 3 orang atau 30% dimana mereka memilih karena dipengaruhi oleh ajakan dari teman mereka dan saudara serta mereka memilih produk pembiayaan pensiun ini karena adanya promosi juga dari pihak BSM KC Curup yang mempromosikan produk ini lewat brosur dan media sosial sehingga mereka tertarik memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup ini. Tetapi 7 partisipan atau 70% nya mereka memilih bukan karena di pengaruhi oleh faktor sosial mdengan kata lain ajakan dari teman dan saudara ataupun mendapat brosur dari promosi yang dilakukan oleh karyawan BSM KC Curup tetapi mereka memilih dengan cara survey langsung ke BSM KC Curup dan membandingkannya dengan bank lain.

Faktor pribadi, Seluruh partisipan memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup di pengaruhi oleh faktor pribadi. Dari 10 partisipan atau 10% mereka memilih karena faktor pribadi yakni mereka memilih sesuai untuk kebutuhan mereka sehari-sehari serta kebutuhan untuk membiayai anak serta kebutuhan lainnya dan kebutuhan-kebutuhan yang mendesak.

Faktor Psikologis, dari 10 partisipan mereka memilih yang di pengaruhi oleh faktor psikologis ada 8 partisipan atau 80% dimana mereka memilih karena yakin BSM KC Curup ini bisa membantu mereka dalam memenuhi

kebutuhannya serta mereka juga cukup mengenal baik karyawan yang ada. Akan tetapi 2 partisipan atau 20% lainnya memilih bukan karena di pengaruhi oleh faktor psikologis mereka mengatakan bahwa tidak begitu yakin BSM KC Curup bisa membantu mereka dan mereka juga tidak mengenal baik karyawan yang ada.

Dan dari ke lima faktor diatas faktor yang dominan mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup dari 10 partisipan yang ada 10 partisipan atau 100% mereka memilih karena di pengaruhi oleh faktor pribadi dimana mereka memilih untuk kebutuhan hidup mereka sesuai kebutuhan hidup mereka dan untuk kebutuhan yang tak terduga ataupun kebutuhan yang mendesak dan mereka juga melakukan peminjaman untuk kebutuhan melanjutkan pendidikan sekolah anak dan kebutuhan keluarga serta kebutuhan pribadi mereka.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri KC Curup”, maka dapat disimpulkan :

1. Faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup ada lima faktor yakni faktor agama, faktor sosial, faktor pribadi, faktor budaya, dan faktor psikologis di antara faktor tersebut masing-masing partisipan memiliki jawaban tersendiri mengenai mereka memilih produk pembiayaan pensiun tersebut. Dari hasil penelitian faktor yang dominan mempengaruhi nasabah memilih produk tersebut faktor pribadi dimana faktor pribadi merupakan keputusan nasabah untuk memilih juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik pribadi meliputi usia dan tahap hidup siklus, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidupserta kepribadian dan konsep diri nasabah.
2. Faktor yang dominan mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun adalah faktor pribadi dimana untuk kebutuhan mereka dalam memenuhi kebutuhan hidup dan untuk kepentingan lainnya bersifat pribadi serta mereka melakukan peminjaman sesuai dengan kebutuhan mereka ataupun ada kebutuhan yang mendesak faktor pribadi paling penting untuk mendorong nasabah dalam mengambil pembiayaan

pensiun adalah kebutuhan yang mendesak. Setiap orang pasti ada saat dimana sangat membutuhkan uang karena mempunyai kebutuhan mendadak yang sangat penting dan mendesak. Ketika dalam keadaan seperti itu, seseorang pasti akan melakukan pelarian ke sebuah lembaga keuangan atau bank untuk memenuhi kebutuhan tersebut itulah alasan yang paling dominan dari partisipan yang diwawancarai oleh peneliti.

## **B. Saran**

1. Sebaiknya lebih di perbanyak lagi karyawan yang melakukan promosi terhadap produk pembiayaan pensiun, Agar lebih banyak lagi yang mereka yang pensiun bisa melakukan peminjaman untuk memenuhi kebutuhan mereka.
2. Pegawai lebih menjelaskan secara jelas kepada calon nasabah agar mereka mengerti antara lembaga keuangan syariah dan konvensional mengenai antara bunga dan sistem bagi hasil ketika melakukan promosi.
3. Semakin banyaknya pensiunan yang memilih produk pembiayaan pensiun di BSM KC Curup sebaiknya selalu meningkatkan kinerjanya, sehingga nantinya tetap bisa menjadi lembaga kepercayaan masyarakat pada umumnya dan pensiunan pada khususnya.

## Daftar Kepustakaan

- Ahmadi, Abu, *Psikologi Umum*, Jakarta: Rienaka Cipta, 1998
- Hadi, Sutrisno, *Metodologi Research*, Yogyakarta: Andi Offit, 1991
- Hasanah, Nurul, “*Analisis Pengaruh Pembiayaan Mudharabah Dan Musyarakah Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada Bank Syariah Mandiri*”, skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017
- Hariwijaya, M, *Teknik Menulis Skripsi dan Thesis*, Yogyakarta: Zenith Publisher, 2004
- Husein, Umar, *Metode Riset Komunikasi Organisasi*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2003
- Huda, Nurul, dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group 2010
- Ismail, *Manajemen Perbankan dari teori menuju aplikasi*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Kotler, Philip, *Dasar-Dasar Pemasaran : Jilid 2*, Jakarta: Prenhallindo, 1997
- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia, 2005
- Mappiare, Andi, *Psikologi Remaja*, Surabaya: Usaha Nasional
- M.Moeliono, Anton, dkk, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka:1999
- Muhammad, *Audit dan Pengawasan Syariah pada Bank Syariah*, Yogyakarta: UUI Press, 2011
- Shalahudin, Makhfudh, *Pengantar Psikologi Pendidikan*, Surabaya: Bina Ilmu, 1990
- Silalahi, Ulber *Penelitian Sosial*, Bandung: PT Refika Aditama, 2009
- Slameto, *Belajar dan Faktor Yang Mempengaruhinya*, Jakarta: T.P., 1987
- Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2005
- Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*”, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012

### **Skrpsi dan jurnal**

- Ansyar, Moh, “*Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (Kcp) Palu Tadulako*”. E-Jurnal Katalogis, Volume 3 Nomor 10, Oktober 2015
- Bustami, Jaya, Yoki, ” *Mekanisme tabungan BSM*”. Laporan Magang Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam STAIN CURUP, 2018
- Ardila, Sulenti, “*Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pensiun berbasis 7P di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup*”, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam STAIN CURUP, 2017
- Laili, Rahmatul, *Analisis Faktor-Faktor Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Pembiayaan Murabahah di BPRS Central Syariah Utama Surakarta*”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Surakarta, 2016
- Pangestika, Rizky, Dian “*Prosedur Pemberian Pembiayaan Pensiun Di Bank Syariah Mandiri Kc Ajibarang Banyumas Jawa Tengah*”, Skripsi.Fak. Ekonomi Dan Bisnis Institut Agama Islam Negeri Purwokerto, 2017
- Probovury, Azka ,Ratih, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Pemngambilan Kredit Pensiun Sejahtera Di PT. Bank BTPN Tbk. Cabang Yogyakarta*”, Program Studi Akuntansi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2013
- Zulkifli, “*Analisis Faktor Dalam Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Pt Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat)*”. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis.Vol.1, No.1, Juni 2016

### **Internet dan Lainnya**

- Berlian, Staf Pemerintahan Kantor Camat BUR, *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

Bastari , Staf Pemerintahan Pengadilan Agama, *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018  
[Http://www.infosyariah.com/2016/09/dalil-murabahah.html?m=1](http://www.infosyariah.com/2016/09/dalil-murabahah.html?m=1), Diakses pada  
tanggal 16 Juli 2017, Pukul 20.02 Wib

Harni, Yuli, Guru SMPN 1 Ujan Mas), *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018  
[Https://kbbi.web.id/faktor.html](https://kbbi.web.id/faktor.html), Diakses Hari Jumat tanggal 9 Februari 2018, Pukul  
20.22 WIB

[Http://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan](http://www.syariahmandiri.co.id/consumer-banking/pembiayaan)  
konsumen/pembiayaan-kepada-pensiunan, Diakses Hari Senin 26 Februari  
2018, Pukul 19.33 WIB.

Kadis, Untung, Staf Pemerintahan Dinas Perhubungan Kabupaten Rejang Lebong,  
*Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

Kasimi, Ahmad, Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong, *Wawancara*,  
tanggal 30 Mei 2018

Kutaini, Muhamad, Staf Pemerintahan Pemda Kabupaten Rejang Lebong,  
*Wawancara*, tanggal 30 Mei 2018

Muhni, Guru MTSN Kota Padang , *Wawancara*, tanggal 03 Juni 2018

Nizamzami, Staf Pemerintahan Dinas PU Kabupaten Rejang Lebong, *Wawancara*,  
tanggal 30 Mei 2018.

[Www.syariahmandiri.co.id/en/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/](http://www.syariahmandiri.co.id/en/category/info-perusahaan/profil-perusahaan/)

Zarwiati, Evi, Guru SDN 08 Perumas, *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

Zulkifli, Staf Pemerintahan Diknas, *Wawancara*, tanggal 31 Mei 2018

## PANDUAN WAWANCARA

### FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH MEMILIH PRODUK PEMBIAYAAN PENSIUN DI BANK SYARIAH KANTOR CABANG (KC) CURUP

#### A. Profil Anggota

1. Siapa nama Bapak/Ibu ?
2. Dimanakah alamat Bapak/Ibu ?
3. Berapa usia Bapak/Ibu sekarang ?
4. Apa pekerjaan Bapak/Ibu ?

#### B. Materi dan Item Pertanyaan

No	Materi Pertanyaan	Item Pertanyaan
1	Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih produk pembiayaan pensiun di Bank Syariah Kantor Cabang (KC) Curup	<b>A. Faktor Agama</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena sesuai dengan syariat islam ?</li><li>2. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena produk yang digunakan bebas riba ?</li></ol>
		<b>B. Faktor Sosial</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena ajakan teman/saudara bapak/ibu ?</li><li>2. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena promosi yang dilakukan seperti brosur dan media lainnya menarik perhatian Bapak/Ibu ?</li></ol>

		<p><b>C. Faktor Pribadi</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena sesuai dengan kebutuhan Bapak/Ibu ?</li> <li>2. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pensiun di BSM karena untuk memenuhi kebutuhan yang mendesak?</li> </ol>
		<p><b>D. Faktor Budaya</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena letak lokasi yang cukup terjangkau dari tempat tinggal Bapak/Ibu ?</li> <li>2. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena tampilan gedung yang cukup baik dan menarik ?</li> </ol>
		<p><b>E. Faktor Psikologis</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena yakin bisa membantu Bapak/Ibu ?</li> <li>2. Apakah Bapak/Ibu berminat memilih produk pembiayaan pensiun di BSM karena mengenal baik karyawan yang ada ?</li> </ol>



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) CURUP

Jalan Dr. AK. Geni, No. 01 Kode Pos 108 Telp (0732) 21010  
Curup - Bengkulu 39119

FORMULIR PENGAJUAN JUDUL PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Peria Fatmahan

NIM : 14631094

1. Judul yang Diusulkan

No	Judul Proposal Skripsi	Keterangan
1	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih Produk Penyalangan Pensiun Pada Bank Syariah mandiri Curup	
2	Strategi Pemasaan Produk tabungan haji 11 hari Syariah Mandiri Curup	

2. Usulan Dosen Pembimbing

Pembimbing I	Mofriani M. Ag
Pembimbing II	Busra Febriani M. Ag

Curup, 13 Desember 2017

(Peria Fatmahan)  
NIM. 14631094

Dosen yang Menyetujui

1	Dr. Yosefi M. Ag	
2	Mofriani	
3	Khairul Umam Khudhori	
4	Elysa Septiani Putri, S.E.M. Ak.	

Catatan:

1. Setiap mahasiswa wajib mengajukan minimal 2 (dua) judul
2. Dosen pembimbing yang diajukan bukan pembimbing akademik
3. Dosen pembimbing yang diajukan hanya bersifat usulan
4. Apabila terjadi kesamaan judul antara mahasiswa maka yang disetujui adalah yang pertama kali mengajukan
5. Judul yang disetujui oleh minimal 3 dosen, yang terdiri dari:
  - Dosen pembimbing akademik
  - Dosen perbankan syariah
  - Ketua prodi perbankan syariah (jika ketua prodi sama dengan dosen pembimbing akademik, maka ganti dengan dosen perbankan syariah)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) CURUP  
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Dr. A.K. Gani No. 1 Kotak Pos 108 Telp/Hp: 082186121778 KodePos 39119 Face Book Group: Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam Stain Curup

**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI**

Nomor: 027/ST.02/Sy&Ek/Is/PP.00.9/02/2018

Pada hari ini Kamis Tanggal 08 Bulan 02 Tahun 2018 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas:

Nama : Devia JaiyahPutri NIM : 14631039  
 Prodi / Jurusan : Perbankan Syariah & Ekonomi Islam  
 Judul : Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memulai Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang (KC) Curup

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : Via suganda  
 Calon Pembimbing I : Prof. Dr. H. Budi Kusworo, M. Ag  
 Calon Pembimbing II : Oloan Mada Hasim, H. Lc, MA

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing, serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Melengkapi data tentang Nasabah, Perbedaan Pembiayaan Pensiun di BSM dan bank lain, Produk Pembiayaan Pensiun.
2. Food Note Harus konsisten.
3. ....
4. ....
5. ....

Beragam berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan dalam rangka pengantapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 4 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal 08 bulan 02 tahun 2018, apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 08 Februari ..... 2018

Moderator  
  
 VIA SUGANDA  
 NIM : 14631138

Calon Pembimbing I  
  
 Prof. Dr. H. Budi Kusworo, M. Ag  
 NIP. ....

Calon Pembimbing II  
  
 Oloan Mada Hasim, H. Lc, MA  
 NIP. ....

Pada hari ini telah dilaksanakan seminar proposal skripsi di atas. Kedua calon pembimbing telah melakukan konsultasi dengan presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan. Perbaikan untuk perbaikan SK Pembimbing Skripsi dengan memperhatikan perbaikan skripsi BAE yang sudah diteliti. ACI oleh dua calon pembimbing.



**SURAT KEPUTUSAN  
KETUA SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) CURUP**  
Nomor : 257 /Sti. 02/1/PP.00.9/02/2018

Tentang  
**PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II  
PENULISAN SKRIPSI**

**KETUA SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI CURUP**

- ng : 1. bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk Dosen Pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. bahwa saudara yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- RI : 1. Undang-undang Nomor 8 Tahun 1974 tentang UU Pokok Kepegawaian;
2. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah RI Nomor: 30 Tahun 1990 tentang Pendidikan Tinggi;
5. Kepres Nomor: 11 Tahun 1997 Tentang pendirian STAIN Curup;
6. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: 289 Tahun 1997 tentang Organisasi dan Tata Kerja STAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 175 Tahun 2008 tentang STATUTA STAIN Curup;
8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.11/3/08207, tanggal 10 Mei 2016 tentang Pengangkatan Ketua STAIN Curup Periode 2016 - 2020.

**MEMUTUSKAN**

- Menunjuk saudara:
- |                                 |                         |
|---------------------------------|-------------------------|
| 1. Prof. Dr. Budi Kisworo, M.Ag | NIP. 195501111976031002 |
| 2. Oloan MudaHasym, H. Lc.MA    | NIP. 197504092009011004 |

Dosen Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:

NAMA : Devia Galuh Putri  
NIM : 14631094  
PRODI/JURISAN : Perbankan Syariah / Syariah dan Ekonomi Islam  
JUDUL SKRIPSI : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pensiun di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Curup

Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku; Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh STAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;

Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan

Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.

Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : CURUP  
Pada tanggal : 21 Februari 2018



Pembimbing I dan II  
Dendhara STAIN Curup  
Kasubag AK STAIN Curup  
Kepala Perpustakaan di Curup  
Arisp/Jurusan Syariah STAIN Curup dan yang bersangkutan



### KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Dexia Babat Putri  
 NIM : 14631094  
 JURUSAN/PRODI : Sastra / Pechanekar Sastra  
 PEMBIMBING I : Prof. Dr. Budi Kusworo, M. A.  
 PEMBIMBING II : Dian Mada Husyaini, Lc. MA  
 JUDUL SKRIPSI : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa dalam Mengikuti Penelitian di Kampus Sastra Mande  
 Lokasi : Kampus Cabang (KCC) Garut

\* Kartu konsultasi ini harus dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing I atau pembimbing II.

\* Disarankan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing I minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 3 (tiga) kali dilakukan dengan kakom yang di sadikan;

\* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diajukan di hadapan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing di lakukan paling lambat sebelum ujian skripsi



### KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Dexia BAWAH PUTRI  
 NIM : 14631094  
 JURUSAN/PRODI : Sastra / Pechanekar Sastra  
 PEMBIMBING I : Prof. Dr. Budi Kusworo, M. A.  
 PEMBIMBING II : Dian Mada Husyaini, Lc. MA  
 JUDUL SKRIPSI : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa dalam Mengikuti Penelitian di Kampus Sastra Mande  
 Lokasi : Kampus Cabang Garut

Kartu konsultasi bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi STAIN Garut.

Pembimbing I.

Prof. Dr. Budi Kusworo, M. A.  
 NIP. 19550111076081002

Pembimbing II.

Dian Mada Husyaini, Lc. MA  
 NIP. 1975040903090009

No.	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1.	09/09 2013	BAB I ACC	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2.	15/04 2013	BAB II ACC	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3.	21/09 2013	BAB III ACC	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4.	28/04 2013	BAB IV ACC Lampiran bab IV	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5.	15/07 2013	BAB V dan Abstrak ACC	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
6.				
7.				
8.				

No.	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1.	15/2008 /09	Kontribusi proposal - final - awal -	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2.	16/2008 /09	Perbaikan proposal - final dan logika	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3.	16/2008 /09	Kontribusi Bab I - V - perbaikan lampiran	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4.	16/2008 /09	Tambahan soal - pada bab II	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5.	19/2008 /09	See bab I - V	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
6.				
7.				
8.				