

**UPAYA BANK BRI SYARIAH PALU DALAM MENUMBUHKAN MINAT
MASYARAKAT PADA PEMBIAYAAN UMROH**



SKRIPSI

*Diajukan untuk memenuhi syarat-syarat
mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu*

Oleh

RUKMANA DODOTENG
NIM: 16.3.15.0099

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU**

2020

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penulis yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya penulis sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Palu, 21 September 2020 M
4 Safar 1442 H



Rukmana Dodoteng
NIM. 16.3.15.0099

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul “Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Pembiayaan Umroh” oleh Mahasiswa Rukmana Dodoteng NIM. 16.3.15.0099, Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, setelah dengan saksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, maka masing-masing pembimbing memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat ilmiah untuk diujikan.

21 September 2020 M

Palu,

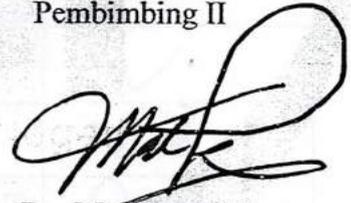
4 Safar 1442 H

Pembimbing I



Prof. H. Nurdin, S.Pd., S.Sos., M.Com., Ph.D.
NIP. 19670710 199903 2 005

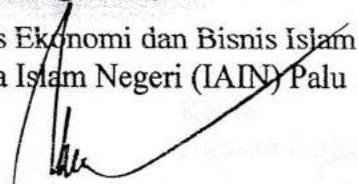
Pembimbing II



Dr. Malkan, M.Ag.
NIP. 196812311997031010

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu



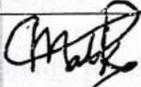
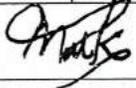
Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 1002

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi Saudara (i) **Rukmana Dodoteng NIM. 16.3.15.0099** dengan judul **“Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Pembiayaan Umroh”**, yang telah diujikan dihadapan dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu pada tanggal 9 November 2020 M yang bertepatan dengan tanggal 23 Rabi’ul-Awal 1442 H dipandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi kriteria penulisan karya ilmiah dan dapat diterima sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Perbankan Syariah dengan beberapa perbaikan.

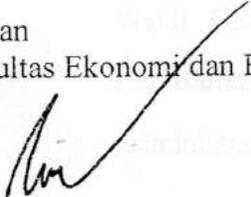
Palu, 9 November 2020 M
23 Rabi’ul-Awal 1442 H

DEWAN PENGUJI

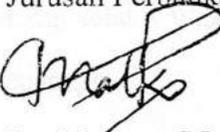
Jabatan	Nama	Tanda Tangan
Ketua	Dr. Malkan, M. Ag.	
Munaqisy 1	Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I	
Munaqisy 2	Nur Wanita S.Ag., M.Ag.	
Pembimbing 1	Prof. H. Nurdin, S.Pd, Sos., M.Com Ph. D	
Pembimbing 2	Dr. Malkan, M. Ag.	

Mengetahui :

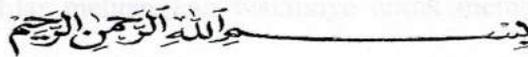
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I
NIP. 19650505 199903 2 002

Ketua
Jurusan Perbankan Syariah


Dr. Malkan, M. Ag
NIP. 19681231199703 1 010

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah segala puji bagi Allah swt atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul **“UPAYA BANK BRI SYARIAH PALU DALAM MENUMBUHKAN MINAT MASYARAKAT PADA PEMBIAYAAN UMROH”** Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad saw, beserta segenap keluarga dan sahabatnya yang telah mewariskan berbagai macam hukum sebagai pedoman umatnya.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini banyak pihak yang dengan tulus telah memberikan bantuan baik melalui nasehat, semangat, dan bantuan untuk penyelesaian skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua Penulis yaitu Ayahanda Hatim Dodoteng dan Ibunda Rambega Pureng yang telah mendoakan, memberikan motivasi, dan mendidik penulis dalam kegiatan studi dari jenjang pendidikan dasar sampai saat ini. Semoga Allah membalas semua ketulusan dan melimpahkan rahmat-Nya. Aamiin.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sagaf S. Pettalongi., M.Pd. selaku Rektor IAIN Palu beserta segenap unsur pimpinan, yang telah mendorong dan memberi kebijakan kepada Penulis dalam segala hal.
3. Bapak Dr. H. Hilal Malarangan., M.H.I, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Bapak Nurdin, S.Pd., S.Sos., M.Com., Ph.D. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Kemahasiswaan. Kelembagaan dan Kerjasama, Ibu Dr. Ermawati., S.Ag., M.Ag. selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi umum. Perencanaan dan Keuangan.

4. Bapak Dr. Malkan, M.Ag. selaku ketua jurusan Perbankan Syariah yang selalu ikhlas meluangkan waktunya untuk membantu dan mengarahkan dalam penulisan skripsi.
5. Bapak Prof. H. Nurdin, S.Pd., S.Sos., M.Com., Ph.D. selaku pembimbing I dan bapak Dr. Malkan, M.Ag selaku pembimbing ke II yang dengan ikhlas membimbing penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu, yang dengan tulus selama ini memberikan pengetahuan, ilmu dan bimbingan serta nasehat kepada penulis semasa kuliah.
7. Seluruh staf akademik dan umum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan pelayanan yang baik kepada penulis selama kuliah.
8. Seluruh staf perpustakaan IAIN Palu yang dengan tulus memberikan pelayanan dalam mencari referensi sebagai bahan penelitian
9. Terima kasih kepada kakak saya Harianto Dodoteng, Haritsa Dodoteng dan Harisman Dodoteng, dan adik saya Hardi Rikbal Dodoteng yang telah mendukung sehingga penyelesaian skripsi dapat di selesaikan
10. Terimakasih kepada Tua Jabar Dodoteng, Muda Hi. Naser Dodoteng, mama Hj. Marwia Pinoke, aba Hi Sama Kungaha, oa Hj. Narmi Dodoteng, om Ardi Karatahi, Oa Julfa Dodoteng, tua Sitra, dan tua Jabaniyah yang tidak pernah bosan memberikan motivasi dan nasehat kepada penulis sebagai keponakan yang akan menyelesaikan study

11. Teman-teman Ikatan Pemuda Pelajar Mahasiswa Maluku Utara (IPPMMU), Kerukunan Pelajar Mahasiswa Galela (KPMG), dan Himpunan Pelajar Mahasiswa Galela Utara (HIPMA GALUT) yang selalu memberikan saran, kritikan, motivasi, dan dorongan kepada penulis dalam menyelesaikan Study
12. Sahabat saya Siti Mawahda Rahun, Dewi Kurnia Kungaha, Nuraisyah J Ismail, Siti mutia Rajuna, M. Irfan Nagara, Isnain Rajuna, dan Naim Tonggol yang selalu mendoakan dan memberikan motivasi penulis dalam menyelesaikan study
13. Masna, Dian, Fian Ayu, Nadia, Maya Rezkia Putri, Gina Rahayu, Muh. Fahmi, Rara, Nasrawati, Rara Neni Damayanti, Moh. Fandi, Ardiansyah, Andri Rahmansyah, Syafaat, Khairul Alamsyah dan M hayyun. Terima kasih sudah menjadi teman baik dari pertama masuk kuliah semoga kita bisa menjadi teman selamanya, walaupun mungkin nanti tidak dapat bertemu langsung seperti masa kuliah.
14. Semua teman-teman perbankan 1 s/d 5 yang selama ini telah menjadi teman seperjuangan dari selama 4 tahun.
15. Teman-teman KKN terkhusus posko Desa Matakoko, Nurannisa, Irna, Cenna, faisal dan Nasrul (Gonofu Squad) terimakasih atas kerjasamanya selama masa KKN.
16. Pimpinan Bank BRI Syariah Palu dan segenap karyawan yang telah menerima penulis untuk melakukan penelitian skripsi dan suda membantu memudahkan peneliti dalam mendapatkan informasi seputar penelitian

DAFTAR ISI

Akhirnya, kepada semua pihak yang namanya tidak sempat termuat dalam pengantar ini, Penulis mohon maaf serta terima kasih atas bantuan, motivasi dan kerjasamanya. Penulis senantiasa mendoakan semoga segala yang telah diberikan mendapat balasan yang tak terhingga dari Allah swt.

Palu, 21 September 2020 M
4 Safar 1442 H

DAFTAR TABEL
DAFTAR LAMPIRAN
ABSTRAK

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang
B. Rumusan Masalah
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian
D. Pengapusan Jiwa
E. Cara-cara Kerja Tulis

Penulis,



Rukmana Dodoteng
NIM. 16.3.15.0099

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu
B. Kajian Teori
1. Konsep
2. Strategi baik dalam menanggulangi
3. Bank Syariah
4. Islam
5. Pendukung dan Lanjut

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian
B. Lokasi Penelitian
C. Metode Penelitian

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR LAMPIRAN

ABSTRAK

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Rumusan Masalah 5
- C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 5
- D. Penegasan Istilah..... 6
- E. Garis-garis Besar Isi 8

BAB II KAJIAN PUSTAKA

- A. Penelitian Terdahulu 10
- B. Kajian Teori 11
 - a. Upaya 11
 - b. Bank Syariah 12
 - c. Minat 20
 - d. Pembiayaan dan Umroh 26

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis Penelitian..... 36
- B. Lokasi Penelitian..... 36
- C. Kehadiran Peneliti..... 37
- D. Data dan Sumber Data 37
- E. Teknik Pengumpulan Data..... 38

F. Teknik Analisis Data.....	40
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	42

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum.....	44
1. Profil PT. Bank BRI Syariah Tbk.	44
2. Visi PT. Bank BRI Syariah	45
3. Misi PT. Bank BRI Syariah	46
4. Tujuh nilai budaya kinerja BRI Syariah	46
5. Lambang dan arti logo BRI Syariah	47
6. Tugas dan wewenang	48
7. Sejarah Berdirinya PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Palu.....	54
8. Struktur Organisasi BRI Syariah KC Palu	56
B. Pembiayaan Umroh Pada Bank BRI Syariah Palu	58
1. Kendala yang di hadapi BRI Syariah Palu pada pembiayaan umroh.....	58
2. Upaya bank BRI Syariah pada pembiayaan umroh ...	62
3. Cara mengajukan pembiayaan umroh di Bank BRI Syariah Palu.....	64

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	66
B. Saran.....	66

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Struktur Organisasi BRI Syariah KC Palu.....	59
------------------	---	-----------

Lampiran 2 : Nama LIA Penelitian

Lampiran 3 : Daftar Informan

Lampiran 4 : Nama Kewenangan Telah Monev

Lampiran 5 : Dokumentasi Penelitian

Lampiran 6 : Surat Keputusan Pembimbing Skripsi

Lampiran 7 : Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Lampiran 2 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 3 : Daftar Informan

Lampiran 4 : Surat Keterangan Telah Meneliti

Lampiran 5 : Dokumentasi Penelitian

Lampiran 6 : Surat Keputusan Pembimbing Skripsi

Lampiran 7 : Daftar Riwayat Hidup

ABSTRAK

Nama Penulis : Rukmana Dodoteng

NIM : 16.3.15.0099

Judul Skripsi : Upaya Bank BRI Syariah Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Pembiayaan Umroh

Yang menjadi faktor permasalahan disini adalah meskipun bank BRI Syariah palu memiliki produk umroh dan sudah melakukan berbagai sosialisasi, namun hingga hari ini masih minim minat masyarakat kota palu untuk membiayai umroh. Berangkat dari masalah diatas maka dapat dirumuskan permasalahannya yaitu: bagaimana upaya bank BRI Syariah palu dalam menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan umroh? Kemudian, apa saja kendala yang dihadapi BRI Syariaiah Palu dalam pembiayaan umroh? Adapun Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, tehnik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara di lakukan terhadap marketing BRI Syariah Palu, kemudian dokumentasi peneliti gunakan sebagai bukti penelitian. Tehnik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian upaya bank BRI Syariah Palu Selanjutnya, Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Terhadap Pembiayaan umroh adalah dengan cara melalui promosi Produk yang suda diciptakan, menetapkan tempat dan harga produk yang suda benar-benar siap untuk dijual kemudian memperkenalkan sistem yang bank tentang mekanisme dan prosedur pembiayaan terhadap umroh. Selanjutnya terdapat kendala yang di hadapi bank BRI Syariah palu dalam pembiayaan umroh diantaranya adalah minimnya pemahaman masyarakat terkait dengan sistem yang ada di bank BRI Syariah Palu, kendala adanya persaingan perbankan dan jaminan atau agunan yang oleh nasabah kepada pihak bank.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Istilah Bank Islam atau Bank Syariah merupakan fenomena baru dalam dunia ekonomi modern, kemunculannya seiring dengan upaya gencar yang dilakukan oleh para pakar Islam dalam mendukung ekonomi Islam yang diyakini akan mampu mengganti dan memperbaiki sistem ekonomi konvensional yang berbasis pada bunga. Sistem Bank syariah menerapkan system bebas bunga (*interest free*) dalam operasionalnya, dan karena itu rumusan yang paling lazim untuk mendefinisikan Bank Syariah adalah Bank yang berpotensi sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan Hadist sebagai landasan dasar hukum operasional.¹

Bank Syariah di Indonesia lahir sejak 1992. Bank Syariah pertama di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia. Pada tahun 1992 hingga 1999, perkembangan Bank Muamalat Indonesia, masih tergolong stagnan. Namun sejak adanya krisis moneter yang melanda Indonesia pada tahun 1997 dan 1998, maka para banker melihat bahwa Bank Muamalat Indonesia (BMI) tidak terlalu terkena dampak krisis moneter. Para banker berpikir bahwa BMI, satu-satunya Bank Syariah di Indonesia, tahan terhadap krisis moneter.² Selanjutnya,

¹Ismail, *Perbankan Syariah*, (Cet, V; Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 29.

²Ibid. hlm. 31.

Perkembangan perbankan Syariah telah memberi pengaruh luas terhadap upaya perbaikan ekonomi umat dan kesadaran baru untuk mengadopsi dan ekspansi lembaga keuangan Islam. Krisis perbankan yang terjadi sejak tahun 1997 telah membuktikan bahwa Bank yang beroperasi dengan prinsip syariah dapat bertahan di gejolak nilai tukar dan tingkat suku bunga yang tinggi.³

Berdasarkan keterangan di atas, maka dapat dipahami, bahwa sejak kelahiran Bank Syariah ini mengalami kendala-kendala dalam perjalanannya, diantaranya adalah terjadi stagnansi atau krisis moneter, namun nampaknya para pakar memperhatikan bahwa bank Syariah memiliki kemampuan untuk mempertahankan dirinya walau dalam keadaan-keadaan yang terancam.

Pertumbuhan ekonomi di dalam pembangunannya tidaklah terlepas dari peran sektor perbankan. Bank pada prinsipnya sebagai lembaga *intermediasi*, menghimpun dana dari masyarakat yang membutuhkan modal atau masyarakat *defisit*⁴. Masyarakat maju dan berkembang sangat membutuhkan lembaga keuangan yang disebut Bank sebagai tempat untuk melakukan transaksi keuangan. Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang dipercaya oleh masyarakat di dalam menempatkan dananya secara aman.⁵

Secara umum Bank Syariah dapat didefinisikan sebagai bank dengan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama di dalam segala operasinya, baik di dalam

³Ibid.

⁴ Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Cet, I; Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 38.

⁵ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Cet, V; Jakarta: Kencana, 2011), hlm.30.

produk pendanaan, pembiayaan, maupun produk lainnya. Tugas pokok bank syariah adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan berupa simpanan maupun pembiayaan. Setiap pemberian pembiayaan akan menimbulkan hak dan kewajiban antar pihak yang berkesempatan, maka aspek Islam sangat penting di dalam pembiayaan.⁶

Umroh adalah ziarah ke Baitul Haram dengan mekanisme tertentu. Yaitu dengan ihram, thawaf, sa'i dan tahallul. Disini tidak dikatakan "pada waktu tertentu", karena umroh boleh dilakukan kapan pun.⁷ Berangkat umroh adalah keinginan semua umat muslim walaupun tidak diwajibkan. Semua umat muslim dari penjuru dunia pasti akan merasa bahagia apabila mendapatkan kesempatan untuk berkunjung ke tanah suci guna melaksanakan ibadah umroh.

Kemudian yang kita ketahui pengetahuan masyarakat tentang perbankan syariah di Indonesia masih sangat minim dan itu menjadi salah satu tugas lembaga keuangan khususnya bank BRI Syariah untuk mengenalkan apa itu bank syariah, kemudian akad, dan produk-produk yang ada di bank syariah selanjutnya bank harus berupaya untuk menumbuhkan minat masyarakat dalam hal pembiayaan karena Bank adalah salah satu lembaga keuangan yang aman untuk melakukan transaksi keuangan.

⁶Andri Soemitra, *BANK DAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIA*, (Cet, I; Jakarta: Kencana, 2009). hlm. 29.

⁷Syamsury dan Syafi'i. *Pedoman Ibadah*. (Cet, I; Bandung: Arkola, 2014). hlm. 198.

Salah satu lembaga keuangan Negara yang berbasis syariah yakni BRI Syariah, mengemban tanggung jawab untuk membantu seluruh masyarakat dalam hal menghimpun kemudian menyalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. Dalam hal pembiayaan, BRI Syariah Palu, memiliki produk pembiayaan salah satunya adalah pembiayaan umroh. Maka dari itu penulis memilih produk pembiayaan umroh sebagai salah satu bahan penelitian. Dimana produk tersebut diharapkan dapat memberikan kemudahan dan keamanan kepada masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah umroh. Dengan adanya pembiayaan ini, diharapkan masyarakat dapat melaksanakan ibadah umroh untuk dirinya ataupun orang terdekatnya. Sehingga dapat disimpulkan pembiayaan umroh adalah pembiayaan yang diberikan pihak Bank kepada masyarakat agar dapat melaksanakan ibadah umroh.

Kemudian pada bulan oktober 2019 BRI Syariah Palu meluncurkan produk baru yaitu pembiayaan umroh, upaya yang dilakukan untuk menarik minat masyarakat salah satunya adalah promosi melalui radio, Koran dan media lainnya kemudian ada juga penjualan pribadi oleh pegawai bank yang suda di berikan tanggung jawab di bagian pemasaran. Ketika ada yang bersedia untuk melakukan pembiayaan di BRI Syariah Palu maka harus ada jaminan seperti yang suda disepakati diawal yaitu emas, BPKB mobil atau motor dan surat berharga.⁸ Demi membantu mempermudah masyarakat dalam menyiapkan diri untuk pelaksanaan ibadah Umroh, PT BRI Syariah, memfasilitasi kebutuhan nasabah dengan penawaran Produk Pembiayaan

⁸Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 19 Desember 2019.

Umroh BRI Syariah. Pembiayaan ini ditawarkan dengan jangka waktu yang telah ditentukan dan dengan jaminan yang disepakati.

Berdasarkan paparan di atas, meskipun bank BRI Syariah palu memiliki produk umroh dan sudah melakukan berbagai upaya sosialisasi, namun hingga hari ini sesuai dengan pengamatan dan sepengetahuan peneliti, fakta dilapangan membuktikan bahwa masi minimnya minat masyarakat kota palu dalam pembiayaan umroh. Inilah yang menjadi iti dari permasalahan dalam skripsi ini.

Dari uraian tersebut, muncul ketertarikan penulis untuk mengkaji lebih mendalam tentang judul: *Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Pembiayaan Umroh.*

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat diambil rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana upaya Bank BRI Syariah Palu dalam menumbuhkan minat masyarakat terhadap pembiayaan umroh?
2. Apa saja kendala yang di hadapi Bank BRI Syariah Palu dalam pembiayaan umroh?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah yang dikemukakan, maka tujuan dan manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

- a. Untuk mengetahui upaya Bank BRI Syariah Palu dalam menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan umroh.

2. Kegunaan Penelitian

Manfaat merupakan nilai dari yang dihasilkan yang dihasilkan dalam penelitian dan dapat dirasakan langsung oleh berbagai pihak. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

a. Manfaat Ilmiah

Dalam penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan tentang gambaran upaya bank BRI Syariah Palu dalam menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan umroh.

b. Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini, nantinya bisa sebagai acuan referensi bagi para pembaca dalam rangka mengetahui proses upaya Bank BRI Syariah Palu dalam menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan umroh.

D. Penegasan Istilah

Penegasan istilah yang dimaksud adalah penjelasan mengenai makna istilah-istilah kunci atau kata yang menjadi variabel yang terdapat pada judul menurut penulis, yang dimaksudkan untuk menghindari interpretasi yang berbeda dan keliru

dari pembaca. Uraian dimulai dengan mengemukakan pengertian kebahasaan atau pengertian istilah dari kata yang dianggap perlu untuk dijelaskan.

1. Upaya Bank BRI Syariah

Makna kata “upaya” adalah usaha atau syarat untuk menyampaikan hal ;ikhtiar; melakukan sesuatu untuk mencari akal, jalan dan sebagainya.⁹ Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata ini mengandung arti antara lain: “ usaha, ikhtiar untuk mencapai suatu maksud”.¹⁰ Dua makna tersebut pada prinsipnya tidak berbeda. Oleh karena itu makna yang manapun dapat digunakan. BRI Syariah palu berupaya menarik minat masyarakat untuk melakukan pembiayaan di BRI Syariah dengan cara mempromsikan produk tersebut untuk kalangan muslim.

2. Minat Mayarakat

Minat mayarakat adalah ketertarikan individu atau kelompok pada suatu yang sifatnya tetap agar lebih mengingat dan memperhtiakan secara terus menerus yang diikuti denga rasa senang untuk memperoleh sesuatu kepuasan dalam mencapai kepuasan penggunaan teknologi. Seseorang akan lebih sering menggunkan teknologi jika kepuasan yang dirasakan memiliki manfaat dalam hal ini kepuasan terhadap internet bangking. Berhasil atau tidaknya suatu teknologi yang dikembangkan untuk meningkatkan pelayanan akan tregantung dari para penggunanya. Suatu teknologi

⁹ Budiono, *Kamus Lengkap Bahasa Indinesia* (Edisi; Surabaya: Karya Agung, 2005), h. 578

¹⁰ Departemen Pendidikan Nasional RI, *Kamus Besar Bahasa Indinesia* (Edisi III; Jakarta: Balai Pustaka , 2002), h. 1225

akan dikatakan berhasil jika penggunaannya semakin banyak jumlahnya. Maka oleh kiranya minta merupakan factor penting.¹¹

3. Pembiayaan umroh

Pembiayaan umroh adalah penyediaan uang dari pihak bank untuk masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah umroh namun belum memiliki dana yang cukup. BRI Syariah menyediakan dana untuk membantu masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah umroh. Namun sebelumnya ada persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu.¹²

E. Garis-Garis Besar Isi

Garis-garis besar isi proposal skripsi dalam tugas akhir yang berjudul “Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Pembiayaan umroh”

Bab I pendahuluan, diawali dengan Latar Belakang Masalah yang berisi pembahasan tentang alasan memilih permasalahan terkait judul. Dilanjutkan dengan Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Penegasan Istilah, Metode Penelitian, serta diakhiri dengan Garis-Garis Besar Isi Proposal Skripsi.

¹¹Lolita Puspa Dewi, “Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Internet Banking Pada Perbankan di Yogyakarta”. *Skripsi* (Yogyakarta: Jurusan Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, 2017). 27.

Bab II tinjauan Pustaka, yaitu bab yang berisi tentang teori-teori yang mendukung dalam penulisan proposal skripsi yang berasal dari berbagai sumber, baik dari buku, dan media online lainnya

Bab III metode penelitian, yaitu bab yang membahas jenis penelitian deskriptif kualitatif, kehadiran peneliti sebagai instrumen penelitian, data dan sumber data penelitian yang bersifat primer dan sekunder, prosedur pengumpulan data yang meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi, teknik analisis data menggunakan induktif, deduktif, dan kompretif. Keabsahan data melakukan pengecekan data yang telah diperoleh.

Bab IV hasil penelitian, yaitu menguraikan tentang hasil penelitian sesuai dengan rumusan masalah yang ada yaitu: Bagaimana upaya Bank BRI Syariah Palu dalam menumbuhkan minat masyarakat terhadap pembiayaan umroh dan Apa saja kendala yang di hadapi Bank BRI Syariah Palu dalam pembiayaan

Bab V penutup, bab terakhir yang meliputi tentang kesimpulan yang dapat ditarik dari pembahasan dan hasil penelitian dalam skripsi dan saran penulis kepada seluruh pihak yang terkait dalam penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan penelitian, menjadi sebuah keharusan untuk menentukan posisi penelitian yang akan di ambil. Oleh karena itu penulis dalam menentukan posisi penelitian ini telah melakukan telaah pustaka tentang penelitian-penelitian terdahulu yang ada kaitannya dengan tema *Upaya Bank Bri Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Pembiayaan Umroh*. Adapun yang bertemakan yaitu:

1. Hijria Rahma (2015), “Strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Palu pada Pembiayaan Murabahah dalam mengembangkan Usaha Mikro di Kec. Palu Selatan.¹ Strategi ini digunakan untuk memberikan informasi sekaligus sebagai promosi bank Syariah Mandiri dan juga untuk mengembangkan dan meningkatkan perekonomian setempat. Dalam skripsinya peneliti menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data yang di gunakan adalah deskripsi kualitatif.

Berdasarkan keterangan di atas, maka dapat dimengerti bahwa di dalam fokus penelitiannya itu, membahas soal Strategi Bank Syariah Mandiri

¹Hijria Rahma, Strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Palu pada Pembiayaan Murabahah dalam mengembangkan Usaha Mikro di Kec. Palu Selatan, *Skripsi* Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

Cabang Palu pada Pembiayaan Murabahah dalam mengembangkan Usaha Mikro. Jika di perhatikan, selanjutnya ditemukan perbedaan pada tempat dan fokus penelitian, sebab, peneliti di atas berpusat pada *Strategi Bank Syariah Mandiri Cabang Palu pada Pembiayaan Murabahah dalam mengembangkan Usaha Mikro di Kec.* Sedangkan penulis sendiri membahas soal *Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Pada Pembiayaan Umroh.* Maka dengan demikian tentu ada perbedaan tajam walau ada sedikit kesamaan dari apa yang penulis teliti. Sebab. Walaupun di penelitannya menyinggung soal pembiayaan tetapi berlainan, karena selanjutnya pada persoalan murabaha kemudian usaha mikro. Sedangkan penulis berfokus minat masyarakat pada pembiayaan umroh. Selanjutnya ada sedikit kesamaannya terdapat pada metode penelitian.

2. Ana Khoirul Nisak (2008), judul “Fasilitas Layanan Tabungan Haji Sebagai Sarana Meningkatkan Jumlah Nasabah pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk, Cabang Malang”.² Menjelaskan bahwa produk yang di keluarkan BNI membantu meningkatkan dan mempersiapkan baik jangka panjang atau pendek untuk membantu ONH (Ongkos Naik Haji). Dalam skripsinya peneliti menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan

²Ana Khoirul Nisak, Fasilitas Layanan Tabungan Haji Sebagai Sarana Meningkatkan Jumlah Nasabah pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk, Cabang Malang, *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data yang di gunakan adalah deskripsi kualitatif.

3. Runi Herdiawati (2009). Judul “Prosedur Pembiayaan *Al-Qardh* Talangan Haji Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang”.³ menjelaskan bahwa prosedur pembiayaan *Al-Qardh* talangan haji PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang adalah pemberian pinjaman yang diberikan untuk memperoleh porsi haji dan dapat ditarik kembali sesuai jatuh tempoh.

Selanjutnya perbedaan penelitian-penelitian tedahulu tampak belum membicarakan upaya-upaya kemudian kendala-kendala bank dalam menumbuhkan minat masyarakat pada produk pembiayaan. Pada penelitian ini penulis akan membahas secara lengkap upaya-upaya bank syariah kemudian kendala-kendala yang di temukan dalam pembiayaan umroh, dan BRI Syariah Palu menjadi tempat atau objek penelitian dengan latar belakang produk yang baru di luncurkan, kemudian respon yang baik dari pegawai bank untuk penulis guna menyelesaikan penelitian.

B. Kajian Teori

1. Upaya

Dalam kamus Etismologi kata Upaya memiliki arti yaitu yang didekati atau pendekatan untuk mencapai suatu tujuan.⁴ Sedangkan dibukulain menjelaskan bahwa pengertian upaya yaitu suatu usaha, akal atau ikhtiar untuk mencapai suatu maksud,

³Runi Herdiawati, *Prosedur Pembiayaan Al-Qardh Talangan Haji Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*, *Skripsi*, program Ekonomi Islam IAIN Malang

⁴Muhammad Ngajen, *Kamus Etismologi Bahasa Indonesia*. (Cet. 2; Semarang: Dahara Prize, 1990), hlm. 177.

memecahkan persoalan, dan mencari jalan keluar.⁵ Dalam hal ini upaya yang dimaksud oleh peneliti yaitu usaha Bank BRI Syariah dalam menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan Umroh.

2. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Menurut Ismail Bank Syariah merupakan Bank yang secara operasional berbeda dengan Bank Konvensional. Salah satu ciri khas Bank Syariah yaitu tidak menerima atau membebani bunga kepada nasabah, akan tetapi menerima atau membebani bagi hasil serta imbalan lain sesuai dengan akad-akad yang di perjanjikan.⁶

Bank bisa diartikan sebagai lembaga keuangan yang menggunakan prinsip Syariah menurut syariat Al-Qur'an dan hadist. Bank Syariah memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pihak pemilik dana. Fungsi lainnya ialah menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk jual beli maupun kerja sama usaha.

Bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya adalah:

- 1) Menghimpun dana (uang) dari masyarakat dalam bentuk simpanan, maksudnya bank sebagai tempat menghimpun uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Tujuan utama masyarakat menyimpan uang di Bank adalah untuk keamanan

⁵Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Edisi ke 5 Jakarta: Balai Pustaka, 2016), hlm. 995.

⁶Ismail, *Perbankan Syariah*, (Cet. V; Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 29.

uangnya. Sedangkan tujuan kedua adalah untuk melakukan investasi dengan harapan memperoleh bunga dari hasil simpanannya

- 2) Menyalurkan dana pada masyarakat, maksudnya adalah Bank memberikan pinjaman atau kredit kepada masyarakat yang mengajukan permohonan. Dengan kata lain Bank menyediakan dana bagi masyarakat yang membutuhkannya. Pinjaman atau kredit yang diberikan dibagi dalam berbagai jenis sesuai dengan keinginan nasabah.
- 3) Memberikan jasa-jasa Bank lainnya, seperti pengeriman uang (*transfer*), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari dalam kota (*kliring*) penagihan surat-surat berharga yang berasal dari dari luar kota dan laur Negeri (*insiko*), *letter of credit* (L/C), *safe deposit box*, bank garansi dan jasa lainnya.⁷

Berdasarkan paparan diatas dapat disimpulkan Bank Syariah merupakan lembaga keuanganyang mempunyai kegiatan menghimpun dana, menyalurkan dana, dan memberikan jasa Bank lainnya

b. Bank Berdasarkan Prinsip Syariah

Berdasarkan latar belakang adanya suatu keyakinan dalam agama Islam yang merupakan suatu alternatif atas Perbankan dengan kekhususan prinsip Syariah lahirkan Bank berdasarkan prinsip Syariah yang beroperasi sesuai dengan prinsip-

⁷Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Cet. II; Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 13-14

prinsip syariah Islam.⁸ Atau dengan kata lain yaitu yang beroperasinya mengacu pada ketentuan-ketentuan Islam (Al-Qur'an dan Hadis).⁹

Dalam tata cara tersebut dijaui praktik-praktik yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dari pembiayaan perdagangan. Prinsip Syariah dalam kegiatan usaha Bank Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara Bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah.¹⁰ Bersumber dari lima konsep akad dalam menerapkan produk-produk adalah:

1) Prinsip Simpanan Murni (*al-Wadiah*)

Prinsip simpanan murni merupakan fasilitas yang diberikan oleh Bank Syariah untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk *al-Wadiah*.

2) Bagi Hasil (*syirkah*)

Sistem ini merupakan suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara Bank dengan nasabah

⁸Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Cet. II; Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 2005.

⁹Melayu S.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Cet. V; Jakarta: Bumi Aksara, 2001), hlm. 11.

¹⁰Ibid.

penerima dana. Produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *mudharabah* dan *musyarakah*.

3) Prinsip Jual Beli (*al-Tijarah*)

Sistem ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana Bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen Bank melakukan pembelian atas nama Bank, kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual beli ditambah dengan keuntungan (*margin*).

4) Prinsip Sewa (*al-ijarah*)

Prinsip ini secara garis besar dibagi menjadi dua jenis:

- a). *Ijarah*, sewa murni seperti halnya penyewaan alat-alat produk (*operating lease*). Dalam teknis perbankan, Bank dapat membeli *equipment* yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu yang telah disepakati kepada nasabah.¹¹
- b). *Bai al-Takjiri* atau *ijarah al muntahiya bit tamlik* merupakan penggabungan antara sewa dan beli, dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa.¹²

5) Prinsip Jasa/*fee*

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non pembiayaan yang diberikan Bank. bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain Bank Garansi, kliring,

¹¹<https://tipsserbaserbi.blogspot.com/2015/03/prinsip-prinsip-dasar-pada-produk.html?m=1>

¹²<https://tipsserbaserbi.blogspot.com/2015/03/prinsip-prinsip-dasar-pada-produk.html?m=1>

inkaso, transfer dan lain-lain. Bank merupakan jantung dan urat nadinya perdagangan dan pembangunan ekonomi suatu Negara karena sangat penting dan berperan untuk pertumbuhan perekonomian suatu Negara maka dilakukan berbagai strategi untuk mengenalkan maupun memberikan pemahaman tentang Bank Syariah maupun produk-produknya kepada masyarakat.¹³

c. Landasan Hukum Bank Syariah

Menurut Himpunan Fatwa MUI sejak 1975, landasan hukum Bank Syariah dengan disahkannya Undang-Undang RI NO.21 Tahun 2008 tentang Perbankan maka kedudukan dan legitimasi sistem ekonomi, khususnya Perbankan Syariah sebagai sistem ekonomi alternative secara legal formal semakin kuat. Keberadaan UU tersebut harus ditindak lanjuti dengan tindakan kongkrit.¹⁴ Ij'tima Ulama komisi Fatwa III mengusulkan hal sebagai berikut:

- 1) Mendorong pemerintah untuk melakukan percepatan penetapan peraturan pelaksanaan UU Perbankan Syariah, baik dalam bentuk peraturan Bank Indonesia (PBI) ataupun regulasi lainnya.
- 2) Perlu pemerintah segera melakukannya akselarasi UU Perbankan Syar'ah tersebut dengan berbagai UU dan/atau peraturan terkait lainnya, seperti peraturan masalah perpajakan terhadap sejumlah produk LKS/LBS.

¹³[http:// www.syariahbank.com](http://www.syariahbank.com)

¹⁴Hijrah Saputra,dkk, "HIMPUNAN FATWA Majelis Ulama Indonesia Sejak 1975", (Erlangga,2011)

- 3) Kepatuhan terhadap ketentuan syari'ah merupakan hal mutlak yang harus dilakukan oleh setiap LKS/LBS. Oleh karenanya, keberadaan, peran dan fungsi dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) sangatlah penting, peran, dan fungsi pengawasan DPS sampai saat ini masi dirasa masi sangat lemah dan kurang efektif. Keadaan seperti ini dapat mencederai kredibilitas dan citra LKS/LBS.¹⁵ untuk itu, pemerintah dan juga MUI perlu membuat suatu system atau peraturan pengewasan dan ke-DPS-an yang lebih efektif dan fungsional.
- 4) Meminta pemerintah untuk lebih berpihak kepada pengembangan ekonomi syari'ah melalui pengadaan berbagai infrastruktur dan regulasi yang mendukung.¹⁶

Q.S Al-Baqarah ayat 275 sebagai salah satu landasan hukum Perbankan

Syariah :

**I äË~E ã rìç6&} | ;e ã h q^} äja v ã l qi q^} v
 äæ =e ã l qfa ã} o} ;e ã
 h=1 p S~çe ã ufe ã g1ã p äæ =e ã g*i S~çe ã
 äYã ã qe ä l ktm äæ ce : CU ã oi
 êã d ã r=iãp lfA äi ufY ét&m äY uæ < oi
 ÖïQ qi r ä- ojY äæ =e**

¹⁵Ibid

¹⁶Ibid.

لَا يَجْعَلُ اللَّهُ لِلرِّبَا حِلًّا وَلَا لِلرِّبَا حِلًّا

Terjemahnya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli sama dengan 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 neraka; mereka kekal didalamnya.”¹⁷

Allah telah menghalalkan jual beli karena dalam jual beli ada pertukaran dan pergantian, ada barang yang mungkin akan bertambah harganya bertambah kemanfaatan yang diperoleh dari harga barang tersebut. Baran siapa yang suda samapai kedalam jiwa ajaran Tuhan yang mengharamkan riba. Kemudian dia jalankan ajaran itu dan dia tinggalkan praktek riba sebelumnya, maka segala yang diambil (diperoleh) dan hasil riba tidak diwajibkan dikembalikan kepada yang membayar dahulu asal tidak mengulangi. Jika barang siapa kembali memakan riba sesudah diharamkan mudarat-mudarat riba yang menimpah masyarakat mereka akan mendekam dalam neraka.¹⁸

¹⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, (Cet. 1; Semarang: CV As-Syifa, 2005), hlm.85

¹⁸Tengku Muhammad Hasbi Ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Quranul Majid An-Nuur* Jilid (Cet. III; Semarang: PT Pustaka Riski Putra, 2000) Hal. 488

5) Strategi Pemasaran Perbankan Syariah

Strategi pemasaran Perbankan Syariah adalah suatu langkah-langkah yang harus ditempuh dalam memasarkan produk atau jasa Perbankan Syariah.¹⁹ Hal tersebut diorientasi pada prosuk *funding* (pengumpulan dana), orientasi pada pelanggan, peningkatan mutu karyawan, dan meningkatkan *fee based income*. Strategi dalam memasarkan produk Perbankan Syariah diantaranya:

1) Penetrasi Pasar

Strategi ini digunakan apabila masih banyak calon konsumen atau nasabah yang belum terjangkau di daerah pemasaran kita. Upaya yang dapat dilakukan diantaranya: Menambah lokasi atau menambah staf penjualan., meningkatkan pelayanan yang cepat, meningkatkan upaya peningkatan produk, melakukan promosi seperti memberi hadiah atau bonus kepada nasabah.

2) Pengembangan Pasar

Strategi ini dilakukan apabila nasabah yang telah ada dianggap jenuh atau sasaran nasabah lama suda tidak dapat ditambah lagi sehingga perlu dicarikan nasabah baru. Upaya yang dapat dilakukan diantaranya menambah lokasi atau kantor cabang di daerah lain. Melakukan kegiatan rutin dalam menawarkan produk-produk Perbankan Syariah, melakukan kerja sama dengan instansi atau lembaga pendidikan.²⁰

¹⁹Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Cet, V; Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005).
hlm.13

²⁰Ibid.

3) Pengembangan Produk

Strategi ini menyangkut perubahan atau penyempurnaan dan menambah produk yang ditawarkan kepada nasabah. Upaya yang dilakukan diantaranya: Melakukan modifikasi produk baik dari sisi pelayanan, menciptakan yang lebih cepat dan administrasi yang tidak menghambat kelancaran pelayanan, menciptakan produk yang bisa menjadi daya saing dengan perbankan lain.²¹

Sehingga bisa disimpulkan bahwa strategi dalam memasarkan produk Perbankan Syariah ada 3 yaitu: Penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Jadi produk dapat berjalan secara struktur dan lancar sehingga masyarakat dapat lebih muda mengenal produk Bank Syariah yang ditawarkan.

3. Minat

a. Pengertian Minat

Minat dalam kamus besar bahasa Indonesia diartikan sebagai sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu keinginan. Minat merupakan kecenderungan seseorang untuk menentukan pilihan aktivitas. Pengaruh kondisi-kondisi individual dapat merubah minat seseorang sehingga dapat diartikan minat sifatnya tidak stabil.²²

²¹Ibid. hlm.13.

²²Fathnun Ashar, Siti Aisyah, Muhammad Syafaat, Pengaruh Atribut Produk Tabungan Faedah Terhadap Minat Menabung Nasabah. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*. 1 No. 2. (2018). 27

Berdasarkan pengertian tersebut diatas, minat dapat diartikan sebagai ketertarikan yang timbul dari seseorang untuk mengikuti aktivitas tersebut atau produk yang dimiliki oleh suatu Bank didalam rangka memenuhi kebutuhannya.

b. Macam-macam Minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara pengelolaannya diantaranya berdasarkan timbulnya minat dan berdasarkan arahnya minat, sebagaimana dikatakan Abdul Rahman, yaitu:

- 1) Berdasarkan timbulnya minat dapat dibedakan menjadi dua yaitu:
 - a) Minat *primitif*, yaitu minat yang timbul karena kebutuhan biologis tubuh, misalnya kebutuhan akan makanan.
 - b) Minat sosial, yaitu minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita.
- 2) Berdasarkan arahnya, minat dibedakan menjadi dua macam yaitu:
 - a) Minat *intrinsik*, yaitu minat yang berlangsung dengan aktivitas situ sendiri.
 - b) Minat *ekstrinsik*, yaitu minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut akan hilang.²³

Macam-macam minat berdasarkan timbulnya dibagi menjadi dua golongan yaitu minat primitif dan sosial. Minat primitif yaitu minat yang timbul dari diri sendiri/seseorang tanpa belajar terlebih dahulu, sedangkan minat sosial yaitu minat

²³Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi suatu pengantar*, (Cet, IV; Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 263.

yang timbul dari lingkungan sekitar atau melalui proses terlebih dahulu. Sedangkan minat berdasarkan arahnya dibagi menjadi dua golongan yaitu minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik yaitu minat yang timbul saat seseorang melakukan kegiatan, sedangkan ekstrinsik yaitu minat yang timbul saat apa yang dilakukan sudah terwujud.

c) Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong Minat seseorang dipengaruhi oleh faktor pribadi, psikologis, dan sosial.²⁴ Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Faktor Pribadi

a) Usia dan Tahap Siklus Hidup

Orang mengubah barang dan jasa yang mereka beli sepanjang hidup mereka. Selera makanan, pakaian, obat, dan rekreasi sering berhubungan dengan usia. Pembelian juga dibentuk oleh tahap siklus keluarga tahap-tahap yang dilalui keluarga ketika mereka menjadi matang dengan berjalannya waktu. Pemasar sering mendefinisikan pasar mereka menjadi matang dengan tahap siklus hidup dan mengembangkan produk dan rencana pemasaran yang sesuai untuk setiap tahap itu.²⁵

RCB Royal Bank mengidentifikasikan lima segmen tahap kehidupan. Segmen pemuda meliputi pelanggan yang lebih muda dari 18 tahun yang

²⁴Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip Pemasaran*, penerjemah Damos Sihombing (Edisi 12, jilid 1; Jakarta: Erlangga 2008) hlm. 170

²⁵Ibid.

melewati berbagai pengalaman pertamanya, seperti kelulusan, kartu kredit pertama, mobil pertama, pinjaman pertama, pernikahan, dan anak pertama. Pembangun, pelanggan berusia 35-50 tahun, yang berada ditahun-tahun pendapatan puncak mereka. Ketika mereka membangun karier dan keluarga, mereka cenderung meminjam lebih banyak uang daripada yang mereka investasikan.²⁶

b) Pekerjaan

Pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang mereka beli. Pekerja kerah biru cenderung membeli pakaian kerjanya yang kuat, sementara eksekutif membeli pakaian bisnis. Pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang mempunyai minat di atas rata-rata pada produk dan jasa mereka.

c) Situasi Ekonomi

Situasi ekonomi seseorang akan mempengaruhi pilihan produk. Pemasaran barang-barang yang sensitif terhadap pendapatan mengamati gejala pendapatan pribadi, tabungan, dan suku bunga. Pemasar dapat mengambil langkah-langkah untuk merancang ulang, meroposisi, dan menetapkan harga kembali untuk produk mereka secara seksama.

d) Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola hidup seseorang yang diekspresikan dalam kegiatan, minat, dan pendapatnya. Gaya hidup menampilkan profil seluruh pola tindakan dan interaksi seseorang di dunia. Jika digunakan secara cermat, konsep gaya hidup dapat

²⁶Ibid., hlm 171.

membantu pemasar memahami nilai konsumen yang berubah dan bagaimana gaya hidup mempengaruhi perilaku pembelian.

e) Kepribadian dan Konsep Diri

Kepribadian mengacu pada karakteristik psikologi unik yang menyebabkan respons yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan orang itu sendiri. Kepribadian biasanya digambarkan dalam karakteristik perilaku seperti kepercayaan diri, dominasi, kemampuan bersosialisasi, otonomi, cara mempertahankan diri, kemampuan beradaptasi, dan sifat agresif.²⁷

Banyak pemasar menggunakan konsep yang berhubungan dengan kepribadian dan konsep diri seseorang. Konsep diri adalah bahwa kepemilikan seseorang menunjukkan dan mencerminkan identitas mereka. Oleh karena itu, untuk memahami perilaku konsumen, mula-mula pemasar harus memahami hubungan antara konsep diri konsumen dengan kepemilikan.²⁸

1) Faktor Psikologi

a) Motivasi

Motivasi adalah kebutuhan dengan tekanan yang kuat dan mendorong seseorang untuk mencari kepuasan atas kebutuhan tersebut. Istilah riset motivasi mengacu pada riset kualitatif yang dirancang untuk mencari motivasi tersembunyi dibawah kesadaran konsumen.

²⁷Ibid., hlm. 171

²⁸Ibid.

b) Presepsi

Presepsi proses dimana orang memilih, mengatur, dan menginterpretasikan informasi untuk membentuk gambaran dunia yang berarti.

c) Pembelajaran

Pembelajaran menggambarkan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman. Pembelajaran terjadi melalui interaksi dorongan, ransangan, pertanda, respons, dan pengetahuan. Dorongan adalah ransangan internal yang kuat dan memerlukan tindakan.²⁹

d) Keyakinan dan Sikap

Keyakinan adalah pemikiran deskriptif yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Sedangkan sikap adalah evaluasi, perasaan, dan tendensi yang relatif konsisten dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide.³⁰

3) Faktor Sosial

a) Kelompok

Kelompok adalah dua atau lebih orang yang berinteraksi untuk mencapai tujuan pribadi atau tujuan bersama. Kelompok yang mempunyai pengaruh langsung dan tempat dimana seseorang menjadi anggotanya disebut kelompok keanggotaan. Sebaliknya, kelompok referensi bertindak sebagai titik perbandingan atau titik

²⁹Ibid.

³⁰Ibid.

referensi langsung atau tidak langsung dalam membentuk sikap atau perilaku seseorang.³¹

b) Keluarga

Keluarga adalah organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan telah diteliti secara ekstensif. Pemasar tertarik pada peran dan pengaruh suami, istri, serta anak-anak dalam pembelian barang dan jasa yang berbeda.

c) Peran dan Status

Seseorang menjadi anggota banyak kelompok keluarga, club, dan organisasi. Posisi seseorang dalam masing-masing kelompok dapat didefinisikan dalam peran dan status. Peran terdiri dari kegiatan yang diharapkan dilakukan seseorang sesuai dengan orang-orang disekitarnya. Masing-masing peran membawa status yang mencerminkan nilai umum yang diberikan kepadanya oleh masyarakat.³²

Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu faktor pribadi dari diri sendiri, faktor psikologi, dan faktor sosial berasal dari lingkungan.

³¹Ibid. hlm. 172.

³²Ibid., hlm. 173.

4. Pembiayaan dan Umroh

a. Pembiayaan

1) Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I trust* atau saya menaruhkepercayaan. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan, berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruhkepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.³³

Pembiayaan dapat diartikan sebagai membrerikan dana kepada seseorang yang diberikan kepercayaan dengan akad yang disepakati bersama dan dapat saling menguntungkan kedua bela pihak.³⁴ Pembiayaan dalam Bank Islam adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- b) Transaksi sewa dalam bentuk ijarah atau sewa dengan opsi pemindahan hak milik dalam bentuk ijarah muthahiyah bit tamlik
- 3) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *Qard*
- 4) Transaksi jasa dengan menggunakan akad *Ijarah* dan *Kafalah*

2) Unsur-unsur Pembiayaan

- a) Bank syariah merupakan badan hukum usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

³³Veithzal Rivai, *Manajemen Keuangan Islam*, (Cet, 1; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 3.

³⁴Ibid.

- b) Mitra usaha/*partner* merupakan pilihan yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah atas penggunaan dana yang disalurkan oleh bank syariah.
- c) Kepercayaan bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban sesuai perjanjian.
- d) Akad merupakan kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antar bank syariah dan pihak nasabah/mitra.³⁵

Berdasarkan uraian tersebut dapat dipahami bahwa unsur-unsur pembiayaan meliputi adanya dua pihak, adanya kepercayaan, adanya persetujuan, adanya penyerahan barang, adanya unsur waktu, dan adanya resiko dari shahibul mal maupun pihak mudharib. Yang harus dipenuhi oleh setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan.

3) Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Adapun tujuan dari pembiayaan adalah:

- a) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntunganyang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama.a nasabah.
- b) *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan dari *profitability* dapat benar-benar tercapai.³⁶

³⁵Dewi Lisdawati, Syaifullah Syaifullah, Rizki Amalia, Dede Arseyani Pratamasyari. Pelaksanaan AkadMurabahah Dalam Pembiayaan Perumahan Prespektif Ekonomi Syariah: (Studi Pada Bank Muamalat Cabang Palu), *Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*. 1 No.19 (2016) 22-23

³⁶Veithzal Rivai, *Manajemen Keuangan Islam*, (Cet, 1; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 6.

Tujuan dari pembiayaan yaitu *profitability* yang tujuannya memperoleh hasil/keuntungan dan *safety* tujuan yang mewujudkan tujuan dari *profitability*. Sehingga tujuan *profitability* dan tujuan *safety* saling berhubungan dan tidak dapat dipisahkan.³⁷

Sedangkan fungsi dari pembiayaan adalah:

a) Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal uang.

Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan, uang tersebut dalam persentase ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari Bank untuk memperluas/memperbesar usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitasi, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

Dengan demikian, dana yang mengendap (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah diam dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik bagi pengusaha maupun bagi masyarakat.

b) Pembiayaan meningkatkan *utility* (daya guna) suatu barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya *utility* dari kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/minyak goreng, peningkatan *utility* benang menjadi tekstil dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang

³⁷Ibid.

lebih bermanfaat.³⁸ Seluruh barang-barang yang dipindahkan dari suatu daerah ke daerah yang lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa dari dasarnya meningkatkan utility dari barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan pada distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan berupa pembiayaan.³⁹

c) Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Pembiayaan yang disalurkan rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti *cheque*, *giro bilyet*, *wesel*, *promes*, dan sebagainya melalui pembiayaan. Peredaran uang kartal maupun uang giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan meningkatkan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif. Penciptaan uang itu selain dengan cara substitusi, penukaran uang kartal yang disimpan digiro dengan uang giral, maka ada cara Bank memberikan pembiayaan dalam bentuk giral.⁴⁰

d) Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat

Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat. Akan tetapi, peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Karenanya manusia selalu berusaha dengan segala daya

³⁸Ibid

³⁹Ibid.

⁴⁰Ibid.

untuk memenuhi kekurangan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah, pengusaha akan selalu berhubungan dengan Bank inilah kemudian yang memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

Ditinjau dari sisi hukum permintaan dan penawaran, maka terharap segala macam dan ragamnya usaha. Permintaan akan terus bertambah bilamana masyarakat terus bertambah bilamana masyarakat terus memulai melakukan penawaran. Secara otomatis timbul pulakesan bahwa setiap usaha peningkatan produktivitas masyarakat tidak perlu khawatir kekurangan karena masalahnya dapat diatasi oleh Bank dengan pembiayaan.⁴¹

e) Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi

Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha antara lain:

- (1) Pengendalian inflasi
- (2) Peningkatan ekspor
- (3) Rehabilitasi sarana
- (4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat⁴²

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih untuk usaha, pembangunan ekonomi, maka pembiayaan bank memegang peranan yang sangat penting. Arah

⁴¹Ibid., hlm. 7.

⁴²Ibid., hlm. 8.

pembiayaan harus berpedoman pada segi-segi pembatasan kualitatif, yaitu pengarahannya ke sektor-sektor produktif dan sektor-sektor prioritas yang secara langsung berpengaruh terhadap hajat hidup masyarakat. Misalnya di Indonesia diarahkan pada sektor-sektor pertanian, perkebunan, perikanan, produksi yang menunjang sektor pertanian, industri alat pertanian, dan sebagainya. Dengan kata lain setiap pembiayaan harus diarahkan untuk menambah *flow of goods* serta memperlancar distribusi barang-barang tersebut agar merata keseluruh lapisan masyarakat. Pembiayaan disalurkan secara selektif untuk menutup kemungkinan usaha-usaha yang bersifat spekulatif.⁴³

1) Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.

Pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja akan berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit*. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlansung terus menerus. Dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Di lain pihak, pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan devisa bagi Negara.⁴⁴

Lembaga pembiayaan tidak saja bergerak didalam negeri, tetapi juga diluar negeri. Beberapa Negara kaya minyak yang telah sedemikian maju organisasi dan system perbankan telah melebarkan sayap perbankan keseluruh pelosok dunia.

⁴³Ibid.

⁴⁴Veithzal Rivai, *Manajemen keuangan Islam*, (Cet, I; Jakarta: PT Grafindo Persada, 2008). hlm.9.

Demikian pula beberapa Negara maju lainnya. Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antara Negara, banyak memberikan bantuan kepada Negara-negara berkembang atau sedang membangun. bantuan tersebut berupa bagi hasil/bunga yang relatif murah dan jangka waktu penggunaan yang panjang. Melalui bantuan pembiayaan antar Negara yang istilahnya sering didengar sebagai G to G (Government to Government), maka hubungan antar Negara pemberi dan penerima pembiayaan akan bertambah erat, terutamanya yang menyangkut hubungan perekonomian dan perdagangan.⁴⁵

b. Umroh

1) Pengertian Umroh

Umroh adalah ziarah ke Baitul Haram dengan mekanisme tertentu. Yaitu dengan ihram, thawaf, sa'i dan tahallul. Disini tidak dikatakan "pada waktu tertentu", karena umroh boleh dilakukan kapan pun.⁴⁶

2) Rukun Umroh

Rukun dalam ibadah umroh dibagi menjadi empat bagian yang mana tidak sah suatu ibadah umroh jika tidak mengerjakan rukun-rukun tersebut, rukun umroh antara lain:

- a) Ihram, yaitu mengenakan pakaian ihram dengan niat untuk umroh di miqat madani
- b) Thawaf Umroh, yaitu mengelilingi ka'bah selama tujuh kali.

⁴⁵Ibid.

⁴⁶Syamsury dan Syafi'i. *Pedoman Ibadah*. (Cet, I; Bandung: Arkola, 2014). hlm.198

- c) Sa'i, yaitu berjalan atau berlari-lari kecil antara syafa dan marwa sebanyak tujuh kali
- d) Tahallul, yaitu mencukur atau menggunting rambut
- e) Tertib, yaitu mengerjakan dengan urusannya serta tidak ada yang tertinggal.⁴⁷

3) Wajib Umroh

- a) Niat Ihram, untuk haji atau umroh dari miqat madani, kemudian dilakukan setelah berpakaian ihram.
- b) Tidak berbuat yang diharamkan dalam melakukan ihram.⁴⁸

4) Tahap Umroh

- a) Berangkat menuju miqat.
- b) Berpakaian dan berniat ihram di miqat (tempat miqat antara lain: Bier Ali, Ji'ronah, Tan'im).
- c) Shalat sunah ihram dua rakaat jika memungkinkan.
- d) Melafalkan niat umroh: Labbaik Allahumma Umrohtan.
- e) Terus perjalanan ke Makkah, dengan membaca talbiah sebanyak-banyaknya dan mematuhi larangan saat ihram.
- f) Melakukan tawaf sebanyak tujuh kali.
- g) Tahallul (menggunting rambut).
- h) Ibadah umroh selesai.⁴⁹

⁴⁷Ibid. hlm. 199

⁴⁸Ibid.

c. *Pembiayaan Umroh*

Pembiayaan Umroh merupakan produk jasa yang di sediakan oleh bank BRI Syariah Palu. Produk pembiayaan umroh sangat membantu masyarakat muslim yang ingin sekali menunaikan ibadah umroh, yang selalu terbentur masalah biaya yang sangat mahal yang kemudian butuh proses untuk di jangkau, oleh karena itu peranan lembaga keuangan syariah salah satunya BRI Syariah sangat besar disini. Lembaga keuangan bukan hanya sebagai tempat untuk mencari keuntungan ataupun berinvestasi untuk kehidupan dunia saja akan tetapi sebagai jalan mendekatkan diri kepada Allah. Dengan peluncuran produk pembiayaan umroh di BRI Syariah Palu harapannya dapat memudahkan masyarakat kota Palu untuk melaksanakan ibadah umroh sesuai dengan syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh BRI Syariah Palu.

d. *Cara mengajukan pembiayaan umroh di Bank BRI Syariah Palu*

Cara mengajukan pembiayaan umroh di Bank BRI Syariah Palu sekarang dapat lebih muda, sehingga siapapun dapat berangkat ibadah umroh walaupun saat ini belum memiliki uang untuk biaya berangkat. Dengan pembiayaan yang didapat dari BRI Syariah Palu anda bisa melakukan pembayaran umroh dengan cara mencicil setelah pulang dari umroh. Pembiayaan umroh BRI Syariah ini dapat di cicil atau di angsur dengan jangka waktu yang lama sesuai dengan kemampuan maksimal 60

⁴⁹Ibid.

bulan. Paket umroh yang tersedia dari berbagai pilihan Biro Tour dan Travel yang telah bekerja sama dengan BRI Syariah

Kewajiban sebagai nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan umroh paling tidak memberikan uang muka minimal 10% dari nilai paket umroh yang dibeli, cicilan yang dibayarkan nantinya bersifat tetap ringan. Nasabah dapat mengajukan pembiayaan maksimal Rp. 25 juta per nasabah atau maksimal 90% dari harga paket umroh dan nasabah harus memberikan jaminan berupa Emas, Deposito, mobil/motor dengan BPKB, atau tanah bangunan bersertifikat.⁵⁰

i. Syarat dan ketentuan

- a) Surat persetujuan Suami/Istri bagi yang suda berumah tangga
- b) Nasabah wajib membuka rekening tabungan atau Giro di BRI Syariah.
- c) Diperkenankan pendapatan gabungan dengan pasangan (suami/istri).
- d) Ada jaminan bias berupa: Emas, Deposito, mobil/motor dengan BPKB, atau tanah bangunan bersertifikat.
- e) Pelunasan dipercepat diperkenankan setelah cicilan berjalan lebih dari setengah periode jangka waktu pembiayaan.

ii. Persyaratan dokumen Nasabah

- a) Persetujuan Suami/Istri
- b) Foto Copy KTP Pemohon dan KTP pasangan (bila telah menikah)
- c) Foto Copy Kartu Keluarga

⁵⁰Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 07 september 2020.

- d) Foto Copy Surat Nikah
- e) Foto Copy NPWP
- f) Surat Keterangan Pekerjaan (asli)
- g) Surat Keterangan Penghasilan/Slip Gaji (asli)
- h) Foto Copy Rekening Tabungan/Giro Calon Nasabah 3 bulan terakhir.⁵¹

Berdasarkan hasil penelitian diatas tentang syarat dan ketentuan yang suda di tetapkan untuk melakukan pembiayaan umroh di BRI Syariah Palu maka calon nasabah harus mempersiapkan ketentuan dan syarat agar bisa melakukan pembiayaan di BRI Syariah Palu.

⁵¹Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 07 september 2020.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian *deskriptif kualitatif*, dengan tujuan untuk mengetahui, Upaya Bank BRI Syariah dalam menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan Umroh. Menurut Punaji Setyosari, ia menjelaskan penelitian *deskriptif* adalah “Penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan atau mendeskripsikan suatu keadaan, peristiwa, objek apakah orang, atau segala sesuatu yang terkait dengan variabel-variabel yang bisa dijelaskan baik dengan angka-angka maupun kata-kata”.¹

Menurut *Bogdan dan Taylor* “penelitian *kualitatif* sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data *deskriptif* berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.” Penelitian yang bersifat *deskriptif* menurut Suharsimi Arikunto lebih tepat apabila menggunakan pendekatan *kualitatif*.²

B. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini dilakukan disalah satu Bank BRI Syariah Palu yang terletak di Jl. Wolter Monginsidi Kec, Palu Timur

Dalam rangka melakukan penelitian, perlu ditetapkan lokasi yang jelas sehingga dalam upaya mencari data dan memperoleh data yang dibutuhkan mendapat

¹Punaji, Setyosari. *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*, (Cet, VI; Jakarta: Kencana,2010)

²Lexy J.Meleong, *metodologi Penelitian Kualitatif* (Cet, IV; Bandung: PT. Remaja Rosda Karya,2001). hlm. 3.

kemudahan dan kelancaran dilapangan. Penetapan lokasi penelitian antara lain didorong oleh keinginan peneliti terhadap Upaya Bank BRI Syariah Palu dalam menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan Palu.

C. Kehadiran Peneliti

Sebagaimana peneliti *kualitatif* disebutkan bahwa instrumen utama dalam penelitian ini adalah manusia.³ Karena itu untuk menyiapkan data secara komprehensif maka kehadiran peneliti di lapangan sangat diutamakan karena pengumpulan data harus dilakukan dalam situasi yang sebenarnya. Meskipun kedudukan peneliti bisa diganti dengan yang lain, tetapi pada prakteknya peneliti sendirilah yang pada hakekatnya melakukan proses penelitian.

D. Data dan Sumber Data

Jenis data yang akan dikumpulkan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan dari sumber pertamanya. Sedangkan data sekunder adalah data yang bersumber dari dokumen.⁴ Untuk lebih jelas, penulis lebih lanjut menguraikan dibawah ini sebagai berikut:

³Rochiawati Wiratmaj, *Metodologi Penelitian tingkat Kelas* (cet; 12 (Revisi) Bandung: Rosda Karya 2009), hlm. 96.

⁴Sumardi Suryabrata, *Metodologi penelitian UGM* (Cet; VI Jakarta: Raja Grafindo Persada 2003), hlm. 31.

1. Data primer

Data primer dijarah lewat penelitian lapangan, mengamati langsung dan wawancara melalui narasumber atau informan. Dalam hal ini data yang diperoleh secara lansung oleh kepala cabang dan kariyawan Bank BRI Syariah Palu.

2. Data sekunder

Data sekunder diperoleh melalui kepustakaan, berupa buku-buku dan sumber-sumber tertulis lainnya, seperti dokumen-dokumen, data jumlah kariyawan dan lain-lain yang berkaitan dengan masalah penelitian. Dataini digunakan untuk melengkapi data primer.

E. Teknik Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data dalam penelitian inin menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi

Didalam pengertian psikologi observasi atau yang disebut pula dengan pengamatan meliputi kegiatan pemutusan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat panca indera. Jadi mengobservasi dapat dilakukan melalui penglihatan, penciuman, pendengaran, perabaan, dan pengecap.⁵ Kegiatan dalam observasi ini adalah melihat dan mengamati sendiri, kemudian mencatat perilaku dan kejadian sebagaimana pada keadaan sebenarnya. Fungsi observasi adalah agar peneliti mampu memahami situasi-situasi yang rumit. Situasi yang rumit mungkin terjadi jika peneliti ingin memperhatikan beberapa tingkah laku sekaligus. Jadi

⁵Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian.*,(Cet, 2; Yogyakarta: teras 2009) hlm. 57.

observasi menjadi alat yang ampuh untuk situasi yang rumit dan untuk perilaku yang kompleks.

Teknik observasi adalah salah satu teknik dalam penelitian *kualitatif*, yaitu teknik melakukan pengamatan secara langsung atau intensif di lokasi penelitian. Dalam observasi tersebut, peneliti mengamati secara langsung lokasi penelitian, kemudian pada tahap awal observasi peneliti melihat dan mengamati kondisi objektif di lembaga keuangan Bank BRI Syariah Palu, dengan harapan apa yang dilihat, diamati bahkan didengar di lapangan akan dibandingkan dengan data yang diperoleh, melalui data wawancara maupun dokumentasi.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh kedua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan diwawancarai memberikan jawaban atas pertanyaan.⁶ Penelitian ini menggunakan model wawancara terpimpin, maksudnya pewawancara membawa pedoman yang hanya merupakan garis besar tentang hal-hal yang akan ditanyakan.⁷ Data yang peneliti dapat merupakan hasil wawancara peneliti kepada salah satu Marketing BRI Syariah, bapak Agung Prastia yang ikut serta dalam pembiayaan umroh.

⁶ Koenjaningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, (Edisi ke 3; Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1997), hlm. 129.

3. Dokumentasi

Metode dikumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, peraturan-peraturan, agenda, foto dan sebagainya. Fungsi dokumentasi dalam penelitian digunakan untuk mengumpulkan data dari sumber-sumber data dokumentasi dilakukan berdasarkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan Bank.⁸

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya kedalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar.

Teknik dalam analisis *kualitatif deskriptif* ada tiga cara:

1. *Analisis data*, merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan pengabsahan dan transformasi data mentah yang muncul dri catatan-catatan tertulis dilapangan. Teknik analisis data dilakukan dengan ringkasan, mengembangkan sistem pengkodean, menelusuri tema, membuat gugus-gusus dan menulis memo.⁹

a. Reduksi data, yaitu peneliti merangkum beberapa data dan keterangan yang dianggap penting untuk dianalisis kemudian dimasukkan kedalam pembahasan ini.

Artinya tidak semua data dan keterangan yang diperoleh masuk dalam kategori ini.

⁸ Ibid, hlm. 82.

⁹ Muhammad Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya* (Cet; 1, Jakarta: Grealia Indonesia, 2002), hlm. 55.

- b. Penyajian data, penyajian data dalam peneliti memperoleh data dan keterangan dari objek yang bersangkutan.
- c. Verifikasi data, verifikasi data yaitu memeriksa tentang keberadaan laporan atau suatu pengambilan kesimpulan oleh peneliti terhadap data tersebut

Dalam penelitian *kualitatif*, teknik analisis data lebih banyak dilakukan bersama dengan pengumpulan data. Tahapan dalam penelitian *kualitatif* adalah tahap memasuki lapangan dengan *grand tour* dan *minitour question*, analisis datanya dengan analisis domain. Tahap kedua adalah menentukan fokus, teknik pengumpulan data dengan *minitour question*, pertanyaan yang digunakan adalah pertanyaan struktural, analisis data dengan analisis kompotensial. Setelah analisis kompotensial dilanjutkan analisis tema.

2. *Pengolahan data*, merupakan proses penyusunan informasi yang kompleks dalam bentuk sistematis, sehingga menjadi sederhana dan selektif serta dipahami maknanya.¹⁰ Penyajian data ini dimaksudkan untuk membuat pola-pola yang bermakna dan memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan.

3. *Penarikan kesimpulan*, merupakan langkah akhir setelah melalui proses analisis baik selama pengumpulan data maupun sesudahnya. Kegiatan ini dimaksudkan agar makna yang muncul dari data harus diuji kebenaran, kekuatan dan kecocokan yang merupakan validitas data.

¹⁰ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan R Dan D* (Cet; I, Bandung: Alfabeta, 2011), hlm 249

G. Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data merupakan bagian penting yang tidak bisa dipisahkan dari penelitian *kualitatif*. Dengan kata lain apabila peneliti melaksanakan terhadap keabsahan data secara cermat sesuai dengan tektik maka jelas bahwa hasil upaya penelitiannya benar-benar dapat dipertanggung jawabkan dari segala segi.¹¹

1. Perpanjangan keikutsertaan

Keikutsertaan penelitian sangat menentukan dalam pengumpulan data. Keikutsertaan tersebut tidak hanya dilakukan dalam waktu singkat, tetapi memerlukan perpanjangan keikutsertaan peneliti pada latar belakang penelitian. Dengan perpanjangan keikutsertaan peneliti akan banyak mempelajari kebudayaan, dapat menguji ketidakbenaran informasi yang diperkenalkan oleh distorsi baik yang berasal dari diri sendiri maupun dari responden, dan membangun kepercayaan subyek. Dengan demikian penting sekali arti perpanjangan keikutsertaan peneliti itu guna berorientasi dengan situasi, juga guna memastikan apakah konteks itu dipahami.

2. Ketekunan pengamatan

Ketekunan pengamatan bermaksud menentukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Dengan kata lain, jika

¹¹Ibid.

perpanjangan keikutsertaan menyediakan *lingkup*, maka ketekunan pengamatan menyediakan kedalaman.¹²

3. Pemeriksaan teman sejawat

Teknik ini dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi dengan rekan sejawat. Maksud dari teknik ini adalah, untuk membuat agar peneliti tetap mempertahankan sikap terbuka dan kejujuran.

Strategi pengumpulan data merupakan langkah awal dan upaya awal penelitian guna mendapatkan data penelitian yang sah, objektif dan dapat dipertanggung jawabkan. Penggunaan beberapa teknik dalam pengumpulan data akan lebih menjamin dan diperoleh keabsahan data yang memadai, keabsahan data yang diperoleh adalah sesuatu yang sangat penting karena akan menjamin kepercayaan data tersebut dalam memecahkan data masalah yang diteliti¹³

Oleh karena itu dapat menentukan atau mengukur keabsahan data dengan derajat kepercayaan. Berpedoman pada kriteria tersebut, peneliti berusaha secara maksimal sehingga tingkat kepercayaan data penelitian yang diperoleh dapat di pertanggung jawabkan secara ilmiah.

¹²Ibid.

¹³Ibid.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Profil PT. Bank BRI Syariah Tbk.

Berawal dari PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap bank Jasa Arta Pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT Bank BRI Syariah resmi beroperasi. Kemudian PT Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip Syariah Islam. Dua tahun lebih PT Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah sesuai dengan prinsip Syariah.¹

Kehadiran PT Bank BRI Syariah ditengah-tengah industry perbankan nasional dalam memberikan layanan memenuhi keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Warna dan logo perusahaan yang digunakan sebagai benang merah dengan brand PT

¹ www.brisyariah.co.id diakses pada tanggal 5 agustus 2020, pukul 02:57 Wita

Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Aktivitas PT Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur kedalam PT Bank BRI Syariah (proses spin off) yang berlakuk efektif pada tanggal 1 Januari 2009.

Saat ini PT Bank BRI syariah menjadi bank Syariah ketiga terbesar berdasarkan asset. PT Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi asset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana dari pihak ketiga. Dengan berfokus dengan segmen menengah bawah, PT Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai kantor layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.²

2. Visi PT. Bank BRI Syariah

Menjadi Bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanannfinancial sesuai kebuuhan nasabahndengan jangkauan termudah untuk kehidupan lenih bermakna.

²www.brisyariah.co.id diakses pada tanggal 5 agustus 2020, pukul 02:57 Wita

3. Misi PT. Bank BRI Syariah

- a. Memahami kebutuhan individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan financial nasabah.
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.³

4. Tujuh nilai budaya kinerja BRI Syariah

- a. Professional

Keunggulan dalam melakukan tugas sesuai dengan standar teknis etika yang telah diberikan

- b. Antusias

Semangat atau dorongan berperan aktif dan mendalam pada setiap aktifitas kerja

- c. Penghargaan terhadap SDM

Menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya optimal mulai dari perencanaan, perekrutan, pengembangan, dan pemberdayaan SDM yang berkualitas serta memperlakukannya baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan atas saling percaya, terbuka, adil, dan menghargai.

³www.brisyariah.co.id diakses pada tanggal 5 agustus 2020, pukul 02:57 Wita

d. Tawakal

Optimise yang diawali dengan doa yang sungguh-sungguh, dengan upaya yang sungguh-sungguh, dan diakhiri dengan keikhlasan atas hasil yang di capai.

e. Integritas

Kesesuaian antara kata dan perbuatan dalam menerapkan etika kerja, nilai-nilai, kebijakan dan peraturan organisasi secara konsisten sehingga dapat dipercaya dan senantiasa memegang teguh etika profesi dan bisnis, meskipun dalam keadaan yang sulit untuk melupakannya.

f. Berorientasi Bisnis

Tanggap terhadap perubahan dan peluang, selalu berfikir dan berbuat untuk menghasilkan nilai tambah dalam pekerjaan.

g. Kepuasan pelanggan

Memiliki kesadaran, sikap serta tindakan yang bertujuan memuaskan pelanggan eksternal dan internal dilingkungan perusahaan.⁴

5. Lambang dan arti logo BRI Syariah

a. Lambang perusahaan

Setiap perusahaan senantiasa dilengkapi dengan lambing perusahaan. Lambing mempunyai arti penting karena lambing merupakan identitas bagi setiap perusahaan.

Lambang perusahaan BRI Syariah dapat dilihat sebagai berikut:

⁴Ibid.,



1) Arti lamang dan warnah PT. BRI Syariah

Untuk kombinasi warnah yang digunakan adalah biru dan putih sebagai benang merah sebagai brand Bank BRI. Biru melambangkan kepercayaan dan kestabilan yang kokoh, sedangkan putih merefleksikan kemurnian sistem syariah. Stilasi “pender cahaya” identitas brand BRI Syariah merupakan simbolisasi navigasi “pelita” kebutuhan dan keinginan nasabahnya. Dengan ini BRI Syariah selalu berorientasi dan berpandu dalam mengembangkan brandnya.⁵

6. Tugas dan wewenang

a. Kepala cabang

- 1) Bertanggung jawab atas pelaksanaan tugas dalam mengelola perseroan dengan sebaik-baiknya untuk mencapai tujuan perusahaan sebagaimana dimaksud dalam anggaran dasar perorangan dengan berpedoman kepada kebijaksanaan pokok yang di tetapkan oleh dewan komisaris dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 2) Mewakili perseroan di dalam dan di luar pengadilan tentang segala hal dan segala kejadian.

⁵Ibid.,

b. Manager Marketing (MM)

- 1) Membantu direksi dalam menyusun perencanaan dan program marketing (pemasaran bank)
- 2) Mengkoordinir penyusun program aktivitas dan strategi pemasaran serta rencana kerja dilingkup pemasaran untuk periode tahun erikutnya.
- 3) Mengawasi serta membina personil dibawahnya.

c. Manager operasional

- 1) Membantu semua kegiatan operasional dan menjamin lancarnya alur kerja di bagian operasional perbankan.
- 2) Mengkoordinir, mengarahkan, membina serta mengawasi semua kegiatan personil dibawahnya.
- 3) Meneliti dan melegalesir hasil-hasil kerja rutin di lingkungan urusan operasional sebelum diajukan pada tingkat Kepala Cabang.
- 4) Membuat dan menyusun rencana kerja serta program aktivitas dalam ruang lingkup urusan operasional untuk periode tahun berikutnya.⁶

d. Financial Support Manager (FSM)

- 1) Mengawasi serta membina personil dibawahnya.
- 2) Memeriksa proposal pembiayaan yang akan diairkan agar sesuai dengan ketentuan.
- 3) Monitoring segala hal terkait pembiayaan pasca pencairan dilaksanakan, termasuk pelaporan ke pihak eksternal.⁷

⁶Ibid.,

e. Micro Manager Marketing (MMM)

- 1) Mengawasi serta membina dibawahnya.
- 2) Ikut mensurvei usaha nasabah.
- 3) Mengkoordinir seluruh tim bisnis untuk pencapaian target bisnis yang telah ditetapkan oleh perusahaan.⁸

f. Account officer (AO)

- 1) Menyalurkn pembiayaan pada masyarakat yang membutuhkan dana dengan landasan pola pembiayaan syariah serta tetap mengacu padaaa prinsip perbankan.
- 2) Memproses permohonan pengajuan pembiayaan calon mitra hingga tuntas.
- 3) Melakukan survey dan taksiran agunan (jaminan).
- 4) Menangani legalitas berkas-berkas yang berkaitan dengan persiapan penyaluran dan pembangunan pembiayaan bank.
- 5) Memina dan memelihara mitra bank agar efektif dan memenuhi segala ketentuan yang ditetapkan oleh bank berkaitan kelancaran pengembalian pembiayaan mitra kerja
- 6) Melaksanakan kegiatan penagihan kepada mitra pembiayaan bank.

g. Branch Operation Supervisor (BOS)

- 1) Mengkoordinasi pelaksanaan operasional bank dikantor cabang atau cabang pembantu dengan cara memberikan layanan operasional bank yang akurat dan

⁷Ibid.,

⁸Ibid.,

tepat waktu, sehingga seluruh transaksi dari nasabah dapat ditangani dan diselesaikan secara *excellent*.

2) Memberikan dukungan kepada manager operasi dan pimpinan abang, serta seluruh jajaran bisnis dan *support* di cabang, berupa:

- a) Menyediakan layanan operasi kas, pembukaan/penutupan rekening, transfer, RTGS, pencairan pembiayaan yang akurat dan tepat waktu secara konsisten.
- b) Melaksanakan layanan operasi lainnya yang dilakukan di kantor cabang atau cabang pembantu sehingga tidak terdapat *open item* dalam jangka waktu lama.
- c) Sebagai narasumber dalam layanan operasi kantor cabang atau cabang pembantu baik di internal bank maupun dengan jaringan bank eksternal lainnya
- d) Membangun *team work* dan komunikasi yang efektif di kantor cabang atau kantor cabang pembantu.⁹

h. Branch Administration (BA)

- 1) Mengatur jadwal kepala cabang.
- 2) Mengawasi personil dibawahnya.¹⁰

i. Customer Service (CS)

- 1) Memberikan informasi baik produk maupun layanannya yang dibutuhkan oleh nasabah atau calon nasabah.

⁹Ibid.,

¹⁰Ibid.,

- 2) Melayani nasabah dalam pembentukan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLTA yang ditetapkan untuk mencapai *servie excellent*.
 - 3) Memberikan dukungan kepada *Supervisor Branch operation, operator manager*, pimpinan cabang berupa:
 - a) Memproses layanan operasi pembukaan dan penutupan rekening, serta transaksi lainnya yang dilakukan nasabah di *costumer service*, dengan akurat, sopan, ramah, dan tepat waktu secara konsisten;
 - b) Sebagai narasumber dalam layanan operasi dan produk bank sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya;
 - c) Menjadi bagian dari tim *operation* yang solid, dapat bekerjasama dan berkomunikasi efektif.¹¹
- j. Teller
- 1) Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.
 - 2) Memberikan dukungan kepada *supervisor branch operation, operation manager*, pimpinan cabang berupa:
 - a) Memproses layanan operasi baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di *teller*, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten.

¹¹Ibid.,

- b) Sebagai narasumber dalam layanan operasi tunai dan non tunai sesuai kewenangan dan tanggungjawabnya.
 - c) Menjadi bagian dari tim *operation* yang solid, dapat bekerja dan berkomunikasi secara efektif.
- k. Loan Operasional (LO)
- 1) Mengecek DKN (Daftar Hitam Nasabah)
 - 2) Mencairkan pembiayaan
 - 3) Membuat asvis pelunasan¹²
- l. Legal
- 1) Mengecek dokumen pembiayaan
 - 2) Mencairkan pembiayaan
 - 3) Membantu pembiayaan.¹³
- m. Gadai
- 1) Melayanai nasabah yang ingin bermitra dengan menggadaikan emasnya pada pihak bank.
 - 2) Menafsirkan harga emas dan keabsahan dari barang gadai.
 - 3) Mencari nasabah yang ingin bermitra dengan cara menggadaikan emas.
- n. Unit Head
- 1) Mensurvei usaha nasabah yang akan ikut dalam pembiayaan.
 - 2) Menandatangani atau yang bertanggungjawab atas pengajuan pembiayaan.

¹²Ibid.,

¹³Ibid.,

3) Mengawasi serta mengarahkan semua personil di bawahnya.¹⁴

o. Relation Officer

- 1) Menjaga hubungan baik dengan nasabah.
- 2) Mengambil dan menagih angsuran kepada nasabah.
- 3) Membuat laporan pelunasan di percepat.¹⁵

p. Sales Officer

- 1) Mencari nasabah untuk bergabung menjadi nasabah pembiayaan.
- 2) Ikut mensurvei usaha nasabah dan jaminan yang digunakan.
- 3) Mengumpulkan persyaratan untuk pembiayaan yang diajukan nasabah sebelum di proses ke UFO.¹⁶

7. Sejarah Berdirinya PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Palu

Kantor cabang BRI Syariah (BRIS) pertama buka di Sulawesi Tengah pada tahun 2012 tepat pada tanggal 1 Desember tepatnya di jalan Basuki Rahmat depan pusat perbelanjaan (Grend Hero). Pada tahun 2015 KC Bank BRI Syariah pindah kantor di jalan Wolter Monginsidi namun sebelum ditempati oleh KC Bank BRI Syariah awalnya tempat tersebut ditempati bank Muamalat. Dan alhamdulillah KC Bank BRI Syariah sudah membuka unit-unit Syariah BRIS di Kota Palu, diantaranya Unit Malonda, Unit Sigi, Unit Mamboro dan pada tahun 2016 KC Bank BRI Syariah telah bekerja sama dengan kampus Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu.

¹⁴Ibid.,

¹⁵Ibid.,

¹⁶Ibid.,

Selama beberapa periode KC Bank BRI Syariah telah mengganti beberapa pimpinan cabang sebanyak 5 kali yaitu sejak awal berdiri tahun 2012-2014 dijabat oleh Yuliyawan Andri Putra, kemudian dijabat oleh Pepep Muslim Wahid pada tahun 2014-2015, kemudian digantikan oleh Hasan Syamsul, Arifin pada tahun 2015-2017, kemudian digantikan oleh M. Zahirul Haq tahun 2017-2018, dan sejak tahun 2018 sampai dengan sekarang dijabat oleh Umar.¹⁷

a. Visi dan Misi BRI Syariah KC Palu Wolter Monginsidi

Adapun Visi dan Misi BRI Syariah KC Palu Wolter Monginsidi adalah:

1) Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

2) Misi

- a) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- b) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah.
- c) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.
- d) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

¹⁷Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 07 september 2020.

b. Struktur organisasi BRI Syariah KC Palu

8. Struktur Organisasi BRI Syariah KC Palu

Tabel 1.1

No	Nama Pegawai	Jabatan
1	Umar	Pimpinan Cabang
2	Bakrin	Manager Marketing Mikro
a.	Muh. Iqbal Disa Haslinda	UMS Monginsidi
b.	Zain Burhan (Unit Head) Ismail Bayu Lamusu Muh Yunus Mulyadi R Firdaus Siti Aisyah	UMS Manonda
c.	Catur Budi Cahyono Muh Dafid Indrawan	UMS Mamboro
d.	Arfan Mangkosa Moh Randy Amrullah	UMS Sigi
e.	Ahmad Sukri	AOM NPF
3.	Muh Reza Tabanal	Marketing Manager
a.	Renny Vidyatami Dedi Bastian Laisa Agung Prastia Muhammad Marwan Imam Perkasa	ACCOUNT OFFICER
b.	Anna Rizky Mayasari	RELATIONSHIP OFFICER
c.	Arief Masrur	AO NPF
4.	Moh. Wahyudi	OPERATING DAN SERVICE MANAGER
a.	Vacant	BRANCH OPERATION SPV
b.	Nurul Ainun Abdullah Putri Novita Agustina	Customer Service Customer Service
c.	Zainab	Teller

d.	Nurul Karina	Back Office
e.	Rahmawati Bahrani	General Affair
5.	Vacant	FINANCING SUPPORT MANAGER
a.	Vacant	COLLECTION SUPERVISOR
b.	Anggreini Putri	FINANCING ADMINISTRATIONS
c.	Yudianti (MADYA)	Penaksir Gadai
d.	Eka Dwi Putri	AREA SUPPORT
6.	Vacant	FINANCING RISK MANAGER
a.	Vacant	AREA FINANCING OFFICER
b.	Vacant	UNIT FINANCING OFFICER
7.	Vacant	QUALITY ASSURANCE

Sumber Data: Account Officer BRI Syariah Palu¹⁸

B. Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Terhadap Pembiayaan Umroh

Upaya adalah usaha atau syarat untuk menyampaikan hal, ikhtiar, melakukan sesuatu untuk mencari akal, jalan, dan sebagainya.¹⁹ Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah satu marketing BRI Syariah bahwa:

“Upaya yang dominan dilakukan oleh semua instansi maupun perusahaan salah satunya adalah promosi sama halnya dengan BRI Syariah Palu”.²⁰

Dari hasil wawancara diatas penulis menarik kesimpulan bahwa BRI Syariah menjadikan promosi sebagai salah satu upaya untuk mendapatkan nasabah, ketika Produk suda diciptakan, harga juga suda di tetapkan, dan tempat (lokasi dan layout suda di sediakan), artinya produ sudah benar-benar siap siap untuk dijual. Agar

¹⁸Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 19 Desember 2019.

¹⁹Budiono, Kamus Lengkap Bahasa Indonesia (Cet, IV; Surabaya: Karya Agung, 2005), h. 578.

²⁰Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 19 Desember 2019.

produk tersebut laku dijual ke masyarakat atau nasabah, maka masyarakat perlu tahu kehadiran produk tersebut, berikut manfaat, harga, di mana dapat di peroleh dan kelebihan an produk dibandingkan pesaing. Cara untuk memberitahukan kepada masyarakat adalah melalui sarana promosi. Artinya, keputusan terakhir bank harus mempromosikan produk pembiayaan umroh seluas mungkin ke nasabah.

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir. kegiatan ini merupakan kegiatan sama pentingnya dengan ketiga kegiatan diatas, baik produk, harga dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi nasabah tidak dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang di tawarkan dan berusaha menarik calon nasabah kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produ, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya.

“Dalam praktiknya ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh bank BRI Syariah Palu dalam mempromosikan produk. Pertama, promosi melalui periklanan, (advertising). kedua, melalui promosi penjualan (sales romotion), ketiga melalui publisitas (publicity) dan keempat adalah promosi melalui penjualan pribadi (personal selling)”²¹

²¹Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 07 september 2020.

Masing-masing sarana promosi ini memiliki tujuan sendiri-sendiri. Secara garis besar keempat sarana promosi yang digunakan oleh bank BRI Syariah Palu adalah sebagai berikut:

a. Periklanan (*advertising*)

Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media, seperti lewat:

1. Pemasangan billboard (papan nama) di jalan-jalan strategis.
2. Pencetakan brosur baik disebar di setiap cabang atau pusat-pusat perbelanjaan.
3. Pemasangan spanduk dilokasi tertentu yang strategis.
4. Melalui Koran
5. Melalui majalah
6. Melalui televisi
7. Melalui radio
8. media social seperti Instagram *brisyariahpalu* dan akun media lainnya.²²

Berdasarkan penjelasan diatas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa periklanan melalui majalah, koran, televisi, spanduk, radio, dan media lainnya juga masuk dalam salah satu bentuk kegiatan promosi, dan ini merupakan cara yang pas

²²Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 07 september 2020.

karena berkembangnya arus teknologi saat ini yang semua masyarakat menggunakan media sebagai tempat dan sumber mencari informasi. Yang mana billboard di jalan-jalan strategis ini tentu menjadi salah satu perhatian masyarakat ketika melintasi jalan tersebut, brosur yang disebar di tempat-tempat keramaian juga salah satu upaya yang bisa menarik minat masyarakat, pemasangan spanduk di area strategis juga bisa menarik perhatian masyarakat, koran dan majalah sebagai sumber informasi dan peminat membaca koran dan majalah juga masih ada walaupun sudah ada android, kemudian tv dan radio juga masih menjadi favorit masyarakat untuk mendengar berita atau informasi, dan yang banyak dikenal sekarang baik ekonomi kelas atas, menengah maupun bawah adalah media sosial seperti facebook, WhatsApp, Instagram dan lain-lain jadi BRI Syariah membuat akun Instagram *brisyariahpalu* untuk memperkenalkan produk-produk kepada dunia maya

b. Promosi Penjualan (*sales promotion*)

Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tentu saja agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin. Promosi penjualan dapat dilakukan melalui pemberian diskon, kontes, kupon atau sample produk. Dengan menggunakan alat tersebut akan memberikan 2 manfaat bagi promosi penjualan, yaitu:

1. Komunikasi, yaitu memberikan informasi yang dapat menarik perhatian nasabah untuk membeli.

2. Insentif, yaitu memberikan dorongan dan semangat kepada nasabah untuk segera membeli produk yang ditawarkan.

Terkait dengan menggunakan alat diskon, kontes, kupon atau sample produk sebagai salah satu kegiatan promosi yang memberikan dua manfaat yaitu komonikasi yang dapat memberikan informasi kepada nasabah tentang produk dan insentif juga salah satu upaya untuk menarik minat masyarakat.

c. Publisitas (*publicity*)

Tujuannya adalah agar nasabah mengenal bank lebih dekat, dengan ikut kegiatan tersebut, nasabah akan selalu mengingat bank tersebut dan diharapkan akan menarik nasabah kegiatan publisitas dapat dilakukan melalui:

1. Ikut pameran
2. Ikut kegiatan amal
3. Ikut bakti social
4. Sponsorship kegiatan.²³

Publisitas melalui pameran, kegiatan amal bakti sosial dan sponsorship juga merupakan bagian dari mempromosikan produk, ketika kegiatan-kegiatan tersebut di jalankan oleh pihak BRI Syariah maka secara langsung pihak BRIS bisa memperkenalkan produk-produk BRI Syariah.

²³Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 07 september 2020.

d. Penjualan Pribadi (*personal selling*)

Tujuan penggunaan dan pemilihan media iklan adalah:

1. Untuk pemberitahuan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan produk dan jasa bank. Seperti peluncuran produk baru, manfaat produk atau dimana dapat diperoleh, iklan juga bertujuan untuk memberitahukan tentang pembukaan cabang baru, atau penggunaan teknologi baru
2. Untuk mengingatkan kembali kepada nasabah tentang keberadaan atau keunggulan produk yang ditawarkan
3. Untuk menarik perhatian dan minat para nasabah baru dengan harapan akan memperoleh daya tarik dari para calon nasabah.

Untuk itu tugas marketing (Account Officer), Costumer Service (CS) dan pegawai lain sangat dibutuhkan untuk memperkenalkan produk-produk tersebut guna menarik minat calon nasabah untuk bekerja sama dengan BRI Syariah Palu.²⁴

Namun sampai saat ini pembiayaan umroh di BRI Syariah masi minim peminatnya. Salah satu faktornya adalah produk yang baru diluncurkan yang belum banyak dikenal masyarakat kota Palu dan masyarakat kota Palu yang melaksanakan ibadah umroh masi menggunakan jasa travel yang ada kota palu. Dan tentu menjadi tugas untuk bank BRI Syariah agar lebih gigih lagi dalam mempromosikan dan

²⁴Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 07 september 2020.

meyakinkan masyarakat kota Palu pada produk pembiayaan umroh yang di BRI Syariah Palu.

C. Kendala Yang Di Hadapi Bank Bri Syariah Palu Dalam Pembiayaan Umroh

Setelah diuraikan gambar umum di atas, selanjutnya masuk hasil penelitian.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti,

“Ada beberapa kendala yang dihadapi BRI Syariah salah-satu kendala yang dihadapi BRI Syariah yaitu persaingan perbankan syariah di kota Palu mulai dari segi produk kemudian pelayanan yang menjadi salah satu kendala karena setiap bank pasti ingin menglariskan produknya jadi sebagai pegawai atau bagian dari BRI Syariah harus menampilkan yang terbaik untuk menarik minat masyarakat agar menjadi nasabah”.

Dari hasil wawancara diatas penulis menarik kesimpulan bahwa dengan tingginya pesrasainagan perbankan syariah dikota palu dan berbagai macam produk yang diluncurkan tentu itu menjadi salah satu kendala untuk BRI Syariah Palu, karena akan semakin banyak bank syariah justru semakin membuat masyarakat akan lebih detail dalam memilih bank dan produk. Untuk itu bank BRI Syariah harus mampu meyakinkan masyarakat melalui promosi untuk bisa menarik minat masyarakat agar bergabung di BRI Syariah.

“setelah peluncuran produk baru, yaitu pembiayaan umroh, upaya yang dilakukan untuk menarik minat masyarakat salah satunya adalah promosi melalui radio, Koran dan media lainnya kemudian ada juga penjualan pribadi oleh pegawai bank yang suda di berikan tanggung jawab di bagian pemasaran. Ketika ada yang bersedia untuk melakukan pembiayaan di BRI Syariah Palu maka harus ada jaminan seperti yang suda disepakati diawal yaitu emas, BPKB mobil atau motor dan surat berharga”.²⁵

²⁵Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 7 September 2020.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka jelas dapat dipahami bahwa berbagai upaya telah ditempuh oleh bank BRI Syariah mulai dari promosi diberbagai media sampai pada menjual dan menawarkan, namun masih saja mendapatkan kendala untuk bisa bagaimana menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan umroh.

“kendala selanjutnya yaitu agunan, itu juga menjadi salah satu kendala dalam pembiayaan umroh”.²⁶

Dari hasil wawancara diatas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa di BRI Syariah Palu yang menjadi kendala dalam pembiayaan umroh salah satunya adalah agunan.

“Biasanya nasabah suda melakukan pembiayaan atau mempunyai hutang di bank lain yang kemudian belum melunasi atau menyelesaikan pembiayaan tersebut dan mau melakukan pembiayaan kepada kami maka kami belum bisa menerima orang tersebut untuk melakukan pembiayaan di BRI Syariah. kami (pihak BRI Syariah Palu) biasanya memberikan pinjaman kepada Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan Pegawai Swasta kalau misalnya selain dari itu pihak BRI Syariah tetap memberikan pembiayaan namun harus ada jaminan seperti, emas sebagai jaminan sesuai dengan harga paket umroh namun ada penaksiran sebelum disepakati jaminan tersebut dan harus sesuai dengan harga paket Umroh, BPKB motor atau mobil dan surat-surat berharga lainnya yang tentu harga taksirannya sesuai dengan harga paket umroh”.²⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa setiap pembiayaan wajib ada agunan atau jaminan. Namun, ini juga menjadi

²⁶Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 7 September 2020.

²⁷Wawancara dengan bapak Agung, Marketing BRI Syariah Palu pada tanggal 07 september 2020.

salah satu kendala pada BRI Syariah karena banyak masyarakat yang belum menyelesaikan pembiayaan di bank lain dan melakukan pembiayaan di BRI Syariah otomatis bank akan mempertimbangkan kembali.

Berkaitan dengan keterangan wawancara di atas, ternyata disisi lain akibat kendala bank BRI Syariah kota Palu di antaranya adalah sebab masih minimnya pemahaman masyarakat terkait dengan sistem aturan yang ada dalam bank BRI Syariah itu sendiri, kemudian masih adanya hutang-hutang yang belum di selesaikan sehingga masyarakat masih kesulitan untuk bisa melakukan pembayaran umroh karena terkendala dalam memberikan jaminan kepada bank.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari isi pembahasan, maka kesimpulan, yaitu:

1. Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat Terhadap Pembiayaan umroh adalah dengan cara melalui promosi Produk yang suda diciptakan, menetapkan tempat dan harga produk yang suda benar-benar siap untuk dijual kemudian memperkenalkan sistem yang bank tentang mekanisme dan prosedur pada pembiayaan umroh.
2. Kendala yang dihadapi bank BRI Syariah palu dalam pembiayaan umroh diantaranya Adalah minimnya pemahaman masyarakat terkait dengan sistem yang ada di bank BRI Syariah Palu, kendala adanya persaingan perbankan dan jaminan atau agunan yang diberikan oleh nasabah kepada pihak bank.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka di bawah ini adalah saran untuk bank BRI Syariah yaitu:

1. Bank BRI Syariah lebih meningkatkan lagi pelayanan yang prima terhadap masyarakat agar masyarakat lebih berminat melakukan pembiayaan umroh.
2. Upaya bank BRI Syariah lebih meningkatkan lagi promosi produk dan sosialisasi tentang sistem yang ada dalam bank BRI Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ana Khoirul Nisak, Fasilitas Layanan Tabungan Haji Sebagai Sarana Meningkatkan Jumlah Nasabah pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk, Cabang Malang, *Skripsi* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Diakses pada tanggal 24 juni 2020
- Budiono, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Surabaya: Karya Agung, 2005
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahannya*, Semarang: CV As-Syifa, 1998
- Hendra Kholid. Makalah Pembiayaan Umroh. Wikipedia: <http://hendrakholid.net/blog/201/06/08/makalah-pembiayaan-umroh/http://id.wikipedia.org/wiki/upaya>. Diakses pada tanggal 25 Juni 2019
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Cet. V Jakarta: Kencana, 2011
- Koenjaningrat. *Metode-Metode Penelitian Masyarakat* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1985
- Lexy J. Meleong, *metodologi Penelitian Kualitatif* Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2001
- Melayu S.P Hasibuan. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2001
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005
- Ngajen Muhammad, *Kamus Etimologi Bahasa Indonesia*, Semarang: Dahara Prize, 1990
- Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, penerjemah Damos Sihombing, Jakarta: Erlangga 2008
- Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor yang mempengaruhinya*. Cet. V; Jakarta: PT Rhineka Cipta, 2003
- Soemitra Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2009
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif* Bandung: Alfabeta, 2011

Syamsury dan Syafi'i. *Pedoman Ibadah*. Bandung: Arkola, 2014

Tengku Muhammad Hasbi Ash-Shiddieqy, *tafsir Al-Quranul Majid An-Nuur* Jilid 1
Semarang: PT Pustaka Riski Putra, 2000

Tjiptono, Fandi. *Strategi Pemasaran, edisi kedua*, Yogyakarta: Andi, 2004

Veithzal Rivai. *Islamic Financial Management*. Cet. I Jakarta: PT Grafindo Persada,
2008

Vivi Ayu Margaretha. Skripsi upaya bank menumbuhkan minat masyarakat pada tabungan haji [http://viviayumargaretha.net/blog/2017/06/08/skripsi-upaya-bank-menumbuhkan -minat-masyarakat-pada-tabungan-haji](http://viviayumargaretha.net/blog/2017/06/08/skripsi-upaya-bank-menumbuhkan-minat-masyarakat-pada-tabungan-haji). Diakses pada tanggal 25 Juni 2019

www.brisyariah.co.id



PEDOMAN WAWANCARA

Dalam melaksanakan wawancara peneliti menggunakan pertanyaan-pertanyaan yang telah disusun secara terarah dan sistematis sebagai upaya memperoleh informasi dan data yang obyektif. Peneliti melakukan wawancara di Bank BRI Syariah Palu, Dengan judul penelitian upaya bank BRI Syariah Palu dalam menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan umroh

Adapun pertanyaan-pertanyaan yang peneliti ajukan dalam wawancara sebagai berikut:

1. Bagaimana sejarah berdirinya BRI Syariah KC Palu
2. Apa Visi dan Misi BRI Syariah KC Palu
3. Bagaimana struktur organisasi BRI Syariah KC Palu
4. Apa saja upaya yang di lakukan oleh bank BRI Syariah dalam menumbuhkan minat masyarakat pada pembiayaan umroh
5. Apa saja kendala yang di hadapi BRI Syariah Palu dalam pembiayaan umroh
6. Adakah solusi dari kendala yang di hadapi dalam pembiayaan umroh pada bank BRI Syariah Palu
7. Apa saja syarat dan ketentuan untuk mengajukan pembiayaan umroh pada bank BRI Syariah Palu



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALU

الجامعة الإسلامية الحكومية فالو

STATE INSTITUTE FOR ISLAMIC STUDIES PALU

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Diponegoro No.23 Palu. Telp. 0451-460798, Fax. 0451-460165.

Website : www.iainpalu.ac.id email: tumas@iainpalu.ac.id

Nomor : 3204 / In.13 / F.IV / PP.00.9 / 08 / 2020

Palu, 20 Agustus 2020

Sifat : Penting

Lampiran : -

Hal : : Izin Penelitian

Kepada Yth.

Pimpinan BRI Syariah Cabang Palu

di -

Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat disampaikan bahwa mahasiswa (i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : Rukmana Dodoteng
NIM : 16.3.15.0099
TTL : Salimuli, 06 Desember 1999
Semester : VIII
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Alamat : Jl. Selar

Bermaksud mengadakan penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul: **"Upaya bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbuhkan Minat Masyarakat pada Pembiayaan Umroh"**

Dosen Pembimbing :

1. Nurdin, S. Pd, M. Com, Ph. D.
2. Dr. Malkan, M.Ag.

Untuk maksud tersebut diharapkan kiranya kepada yang bersangkutan dapat diberikan izin untuk mengadakan penelitian di BRI Syariah Cabang Palu

Demikian kami sampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalam.

Dekan,



Dr. H. Hilal Malarangan, M.H.I

19650505 199903 1 002

Daftar Nama Informan

Yang berkedudukan sebagai Jibawa dan Pimpinan Bank BRI Syariah Cabang Palu

No	Nama	Jabatan	TTD
1.	Agung Prastia	Account Officer	

Bahwa benar mahasiswa nama tersebut diatas telah melakukan penelitian dengan
yang berjudul "Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Memajukan Masyarakat
Masyarakat Pada penitipian Umasih"

Dengan surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai pengganti

Palu,

Tunpues Bank BRI Syariah Cabang Palu

IMAR

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawa ini Pimpinan Bank BRI Syariah Cabang Palu,
menerangkan kepada :

Nama : Rukmana Dodoteng
TTL : Salimuli, 06 Desember 1999
NIM : 16.3.15.0099
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Jl. Selar, Kel, Lere Kec. Palu Barat

Bahwa benar mahasiswa nama tersebut diatas telah melakukan penelitian Skripsi yang berjudul ***“Upaya Bank BRI Syariah Palu Dalam Menumbukan Minat MSasyarakat Pada pembiayaan Umroh”***

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai mestinya.

Palu,

Pimpinan Bank BRI Syariah Cabang Palu

UMAR

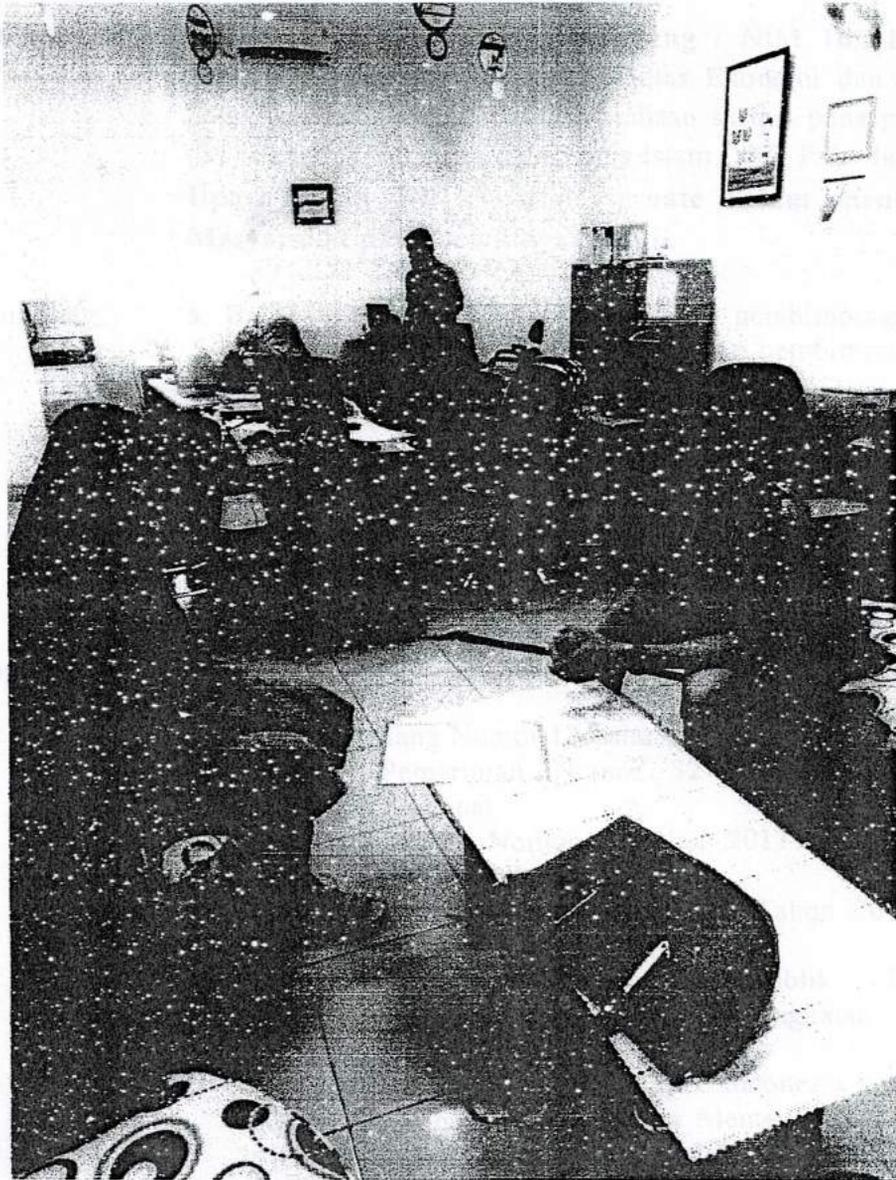
DOKUMENTASI

1. Wawancara dengan bapak Agung Prastia selaku Marketing di BRI Syariah Palu



KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALI
NOMOR 107/2019

PENUNJUKAN DUSUN PEMBINA SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALI
TAHAP ANADAPTASI 2018/2019



MENCATUKAN

Mendapatkan

KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALI TENTANG
PENUNJUKAN DUSUN PEMBINA SKRIPSI MAHASISWA

KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU
NOMOR : 123 TAHUN 2019

TENTANG

PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALU
TAHUN AKADEMIK 2018/2019

- Membaca : Surat saudara : **Rukmana Dodoteng** / NIM 16.3.15.0099 mahasiswa jurusan **Perbankan Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu, tentang pembimbingan penulisan skripsi pada program Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu dengan judul skripsi : **Upaya Bank BNI Syariah ternate dalam menumbuhkan minat Masyarakat pada pembiayaan Haji.**
- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran pelaksanaan pembimbingan skripsi tersebut, dipandang perlu untuk menunjuk dosen pembimbing mahasiswa yang bersangkutan.
b. Bahwa mereka yang namanya tercantum dalam keputusan ini dipandang cakap dan mampu melaksanakan tugas pembimbingan tersebut.
c. Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana pada huruf a dan b tersebut, dipandang perlu menetapkan Keputusan Dekan dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu.
- Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi,
3. Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 2013 tentang Standar Pendidikan Nasional
4. Peraturan Presiden Nomor 51 Tahun 2013 tentang Perubahan STAIN Palu menjadi IAIN Palu;
5. Peraturan Menteri Agama Nomor 92 Tahun 2013 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palu;
6. Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor In.18/R/KP/07.6/73/2014 tentang Pengangkatan Wakil Rektor dan Dekan di Lingkungan IAIN Palu.
7. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2016 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Agama Nomor 47 Tahun 2015 tentang Statuta Insitut Agama Islam Negeri Palu

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALU TENTANG PENUNJUKAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM IAIN PALU TAHUN
AKADEMIK 2018/2019

- Pertama : 1. **Nurdin, S.Pd., S.Sos., M.Com., Ph.D.** (Pembimbing I)
2. **Dr. Malkan, M.Ag.** (Pembimbing II)
- Kedua : Pembimbing I bertugas memberikan bimbingan berkaitan dengan substansi/isi skripsi.
Pembimbing II bertugas memberikan bimbingan berkaitan dengan metodologi penulisan skripsi.
- Ketiga : Segala biaya yang timbul sebagai akibat dikeluarkannya Keputusan ini, dibebankan pada anggaran DIPA IAIN Palu Tahun Anggaran 2019.
- Keempat : Jangka waktu penyelesaian skripsi dimaksud selambat-lambatnya 6 (enam) bulan terhitung mulai tanggal ditetapkannya Keputusan ini.
- Kelima : Segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki sebagaimana mestinya, apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dalam penetapan Keputusan ini.

SALINAN : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palu
Pada Tanggal : 07 Mei 2019



Dr. J.C. Bilal Malarangan, M.H.I.
NIP. 19650505 199903 1 002

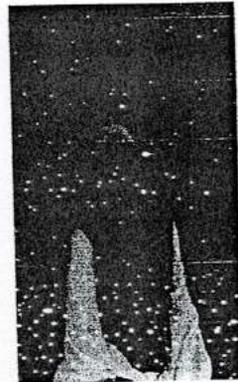
Tembusan :

1. Rektor IAIN Palu;
2. Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Kelembagaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palu;
3. Dosen Pembimbing yang bersangkutan;
4. Mahasiswa yang bersangkutan;

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Rukmana Dodoteng
Tempat, Tanggal Lahir : Salimuli, 06 Desember 1999
Alamat : Jl. Selar
Status : Belum Menikah
Agama : Islam
Email : rukmanadodoteng99
No. Hp : 082259262144



RIWAYAT PENDIDIKAN

Tahun 2004-2010 : SD Inpres Salimuli
Tahun 2010-2013 : MTs Baiturrahman Salimuli
Tahun 2013-2016 : SMA Negeri 7 Halmahera utara
Tahun 2016-2020 : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu

PENGALAMAN ORGANISASI

1. Pengurus Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Perbankan Syariah IAIN Palu tahun 2018
2. Bendahara umum Ikatan Pemuda Pelajar Mahasiswa Maluku Utara (IPPMMU) Sulteng tahun 2017-2018
3. Wakil ketua umum Ikatan Pemuda Pelajar Mahasiswa Maluku Utara(IPPMMU) Sulteng tahun 2019-2021