

## BAB IV

### LAPORAN HASIL PENELITIAN

#### A. Penyajian Data

##### 1. Karakteristik Responden

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dilakukan melalui penyebaran kuesioner dan juga wawancara langsung kepada para developer yang berdomisili di daerah Banjarmasin yang menjadi responden dalam penelitian ini, jumlah koesioner yang diperoleh dari responden merupakan sesuatu yang penting untuk mengetahui karakteristik responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini yaitu:

##### a) Jenis kelamin Responden

Tabel 2.1. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

NO	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase %
1	Laki-laki	26	86,6%
2	Perempuan	4	13,4%
Jumlah		30	100%

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Data yang diperoleh melalui penyebaran angket memperlihatkan bahwa proporsi terbesar dari responden adalah berjenis kelamin adalah laki-laki sebanyak 26 orang atau 86,6% dan perempuan hanya sebanyak 4 orang atau 13,4% dari total 30 (100%). Berdasarkan tabel di atas pada penelitian ini responden di dominasi oleh laki-laki, hal ini dikarenakan memang pada umumnya bisnis

kontruksi ini banyak digeluti oleh laki-laki, akan tetapi juga tidak menutup kemungkinan untuk di geluti oleh perempuan.

b) Usia Responden

Tabel 2.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

<b>NO</b>	<b>Kelompok Usia</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase %</b>
1	17-25 Tahun	1	3,3%
2	26-35 Tahun	7	23,3%
3	36-45 Tahun	18	60%
4	46-55 Tahun	4	13,4%
5	56-65 Tahun	0	0%
	Total	30	100%

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Kelompok umur didasarkan pada kategori umur menurut Departemen Kesehatan RI tahun 2009, yang mana umur 17-25 tahun dikatakan sebagai remaja akhir, 26-35 tahun adalah masa dewasa awal, 36-45 tahun adalah masa dewasa akhir, 46-55 tahun adalah masa lanjut usia (lansia) awal dan 56-65 tahun adalah masa lansia akhir.

Keadaan umur responden dikelompokkan menjadi lima kelompok dengan masing-masing jumlah frekuensi dan persentase memperoleh data yang berbeda. Kelompok 17-25 tahun atau remaja akhir memperoleh frekuensi sebesar 1 orang atau sebesar 3,3%. Kelompok 26-35 tahun atau dewasa awal sebanyak 7 orang atau sebesar 23,3%. Kelompok umur 36-45 tahun atau dewasa akhir sebanyak 18 orang atau sebesar 60%, dan kelompok umur 46-55 tahun atau masa lansia awal sebanyak 4 orang atau sebesar 13,4%, dari total 30 (100%) responden.

## c) Tingkat Pendidikan Responden

Tabel 2.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

<b>NO</b>	<b>Tingkat Pendidikan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase %</b>
1	SD/Sederajat	0	0%
2	SMP/Sederajat	2	6,7%
3	SMA/Sederajat	17	56,6%
4	Diploma/Sarjana	9	30%
5	Magister (S2)	0	0%
6	Doktoral (S3)	2	6,7%
	Jumlah	30	100%

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Data di atas menunjukkan pendidikan terakhir responden paling banyak didominasi oleh SMA/ sederajat sebanyak 17 orang atau 46,6%, kemudian S1/ sederajat sebanyak 9 orang atau 30%. Sementara SMP/ sederajat dan S3/ sederajat memperoleh frekuensi yang sama yaitu masing-masing sebanyak 2 orang atau 6,7% dari total 30 orang (100%) responden.

## d) Lokasi Perumahan Yang Dibangun Responden

Tabel 2.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Lokasi Perumahan Yang Dibangun

<b>NO</b>	<b>Lokasi Perumahan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase %</b>
1	Banjarmasin	1	3,3%
2	Kabupaten Banjar	13	43,3%
3	Batola	10	33,4%
4	Batu Licin	2	6,7%
5	Tanjung	2	6,7%
6	Palangkaraya	1	3,3%
7	Pelaihari	1	3,3%
	Jumlah	30	100%

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan data diatas lokasi perumahan yang dibangun terbanyak ialah pada daerah Kabupaten Banjar sebanyak 13 orang developer atau 43,3%, disusul

dengan daerah Batola yaitu sebanyak 10 orang atau 33,4%, kemudian daerah Batulicin dan Tanjung masing-masing sebanyak 2 orang atau 6,7%, dan untuk daerah Banjarmasin sendiri sebanyak 1 orang atau 3,3%, sama halnya dengan daerah Pelayari dan Tanjung masing-masing sebanyak 1 orang atau 3,3%, dari total sebanyak 30 (100%) responden.

## **2. Minat developer terhadap pembiayaan kontruksi pada bank syariah di Banjarmasin.**

Berdasarkan hasil pengumpulan jawaban responden, maka gambaran mengenai minat developer terhadap pembiayaan kontruksi pada bank syariah di Banjarmasin dapat penulis uraikan di bawah ini.

Terkait dengan pengukuran tingkat minat developer terhadap pembiayaan kontruksi pada bank syariah di Kota Banjarmasin, penulis membagikan ke beberapa indikator sebagai berikut:

- a. Pengetahuan mengenai produk pembiayaan kontruksi pada bank syariah.

Salah satu indikator yang menunjukkan keberminatan seseorang adalah adanya rasa ingin tahu yang kuat terhadap sesuatu hal, ini tentunya di buktikan dengan adanya pengetahuan tersebut. Adapun terkait data tentang pengetahuan responden mengenai produk pembiayaan kontruksi pada bank syariah adalah sebagai berikut:

Tabel 2.5. Mengetahui bahwa bank syariah mempunyai produk pembiayaan kontruksi.

<b>No</b>	<b>Kategori</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
<b>1</b>	Sangat mengetahui	-	-
<b>2</b>	Cukup mengetahui	-	-
<b>3</b>	Mengetahui	30	100%

<b>4</b>	Kurang mengetahui	-	-
<b>5</b>	Tidak mengetahui	-	-
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa seluruh responden mengetahui bahwa bank syariah mempunyai produk pembiayaan konstruksi.

Tabel 2.6. Mengetahui perbedaan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah dan pada bank konvensional.

<b>No</b>	<b>Kategori</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
<b>1</b>	Sangat mengetahui	5	16,7%
<b>2</b>	Cukup mengetahui	3	10%
<b>3</b>	Mengetahui	11	36,6%
<b>4</b>	Kurang mengetahui	9	30%
<b>5</b>	Tidak mengetahui	2	6,7%
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa frekuensi jawaban terbanyak ada pada “mengetahui” yakni sebanyak 11 responden atau 36,6% mengetahui perbedaan pembiayaan konstruksi pada bank syariah dan pada bank konvensional, kemudian sebanyak 9 orang atau 30% menyatakan “kurang mengetahui” perbedaan keduanya, 5 orang atau 16,7% menyatakan “sangat mengetahui”, 3 orang atau 10% menyatakan “cukup mengetahui” dan 2 orang atau 6,7% dari total 30 (100%) menyatakan “tidak mengetahui” perbedaan keduanya.

- b. Pemahaman mengenai mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah.

Indikator yang menunjukkan adanya minat berikutnya adalah seseorang yang telah mengetahui jika dia berminat tentunya dia akan mempelajari dan ingin mengetahui lebih lanjut mengenai hal yang dia minati tersebut. Adapun terkait

data tentang pemahaman responden mengenai mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah sebagai berikut:

Tabel 2.7. Memahami mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah.

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Sangat paham	5	16,7%
2	Cukup paham	2	6,7%
3	Paham	10	33,3%
4	Kurang paham	6	20%
5	Tidak paham	7	23,3%
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa frekuensi jawaban terbanyak ada pada paham yakni sebanyak 10 orang responden atau 33,3% menyatakan “paham” mengenai mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah, adapun yang menyatakan “sangat paham” yakni sebanyak 5 orang atau 16,7%, kemudian yang menyatakan “cukup paham” sebanyak 2 orang atau 6,7%, lalu yang menyatakan “kurang paham” sebanyak 6 orang atau 20%, dan terakhir yang menyatakan “tidak paham” mengenai pembiayaan konstruksi pada bank syariah sebanyak 7 orang atau 23,3% dari total 30 (100%).

- c. Keinginan untuk menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah.

Indikator adanya minat yang berikutnya adalah adanya keinginan untuk menggunakan produk yang diminati. Adapun terkait data tentang keinginan responden untuk menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah sebagai berikut:

Tabel 2.8. Keinginan untuk menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah.

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Sangat ingin	-	-
2	Cukup ingin	2	6,7%
3	Ingin	28	93,3%
4	Kurang ingin	-	-
5	Sangat tidak ingin	-	-
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa frekuensi jawaban terbanyak ada pada “ingin” yakni sebanyak 28 orang atau 93,3%, dan yang menyatakan “cukup ingin” sebanyak 2 orang atau 6,7%, artinya berdasarkan jawaban di atas seluruh responden menyatakan berkeinginan untuk menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah.

- d. Keterlibatan (menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah).

Selanjutnya indikator yang menunjukkan adanya minat ialah orang tersebut bergelut dengan apa yang diminatinya. Adapun terkait data tentang penggunaan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah sebagai berikut:

Tabel 2.9. Penggunaan Produk Kredit/Pembiayan Kontruksi.

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Bank BTN Syariah	3	10%
2	Bank BTN Konvensional	19	63,3%
3	Tidak Menggunakan.	8	26,7%
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui saat ini yang menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah hanya 3 orang atau 10% dan yang menggunakan kredit konstruksi pada bank konvensional sebanyak 19 orang atau 63,3%, sedangkan yang tidak menggunakan sebanyak 8 orang atau 26,7% dari total 30 orang (100%).

Tabel 2.10. Penggunaan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah.

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Selalu menggunakan	-	-
2	Sering menggunakan	-	-
3	Sedang menggunakan	3	10%
4	Pernah menggunakan	2	6,7%
5	Tidak menggunakan	25	83,3%
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas yang di dapat dari pembagian hasil kuesioner frekuensi jawaban terbanyak ada pada “tidak menggunakan” produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah yaitu sebanyak 26 orang atau 83,3%, yang saat ini sedang menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah sebanyak 3 orang atau 10%, sedangkan yang menjawab pernah menggunakan sebanyak 1 orang atau 6,7% dari total 30 orang (100%).

Minat developer terhadap pembiayaan konstruksi pada bank syariah di sesuai dengan hasil kuesioner adalah sebagai berikut:

Tabel 2.11. Minat developer terhadap pembiayaan konstruksi pada bank syariah di kota Banjarmasin.

No	Pernyataan	Frekuensi				
		SM	CM	M	KM	TM
1	Mengetahui bahwa bank syariah mempunyai produk pembiayaan konstruksi	-	-	30	-	-
2	Mengetahui perbedaan produk pembiayaan konstruksi pada bank	5	3	11	9	2



	syariah dengan bank konvensional					
3	Memahami mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah	5	2	10	6	7
4	Keinginan menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah	-	2	28	-	-
5	Penggunaan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah	-	-	3	2	25
<b>Jumlah</b>		<b>10</b>	<b>7</b>	<b>82</b>	<b>17</b>	<b>34</b>
<b>Skor</b>		<b>50</b>	<b>28</b>	<b>246</b>	<b>34</b>	<b>34</b>
<b>Total Skor</b>		<b>392</b>				
<b>Rata-Rata</b>		<b>2,6</b>				

Keterangan:

SM = Sangat  
 CM = Cukup  
 M = Sedang  
 KM = Kurang  
 TM = Tidak

Interpretasi Skor:

4,5 - 5 = Sangat berminat (Sangat tinggi)  
 3,5 - 4,4 = Cukup berminat (Tinggi)  
 2,5 - 3,4 = Berminat (Sedang)  
 1,5 - 2,4 = Kurang berminat (Rendah)  
 0 - 1,4 = Tidak berminat (Sangat rendah)

Dari tabel di atas diketahui bahwa frekuensi jawaban tertinggi pada indikator mengetahui bahwa bank syariah mempunyai produk pembiayaan konstruksi adalah pada kategori “mengetahui” dengan jumlah 30 orang atau 100%. Frekuensi jawaban tertinggi pada indikator mengetahui perbedaan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah dan pada bank konvensional adalah pada kategori “mengetahui” dengan jumlah 11 orang atau 36,6%. Frekuensi jawaban tertinggi pada indikator memahami mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah pada kategori “paham” dengan jumlah 10 orang atau 33,3%.

Frekuensi jawaban tertinggi pada indikator keinginan menggunakan produk adalah pada kategori “ingin” dengan jumlah 28 orang atau 93,3%. Frekuensi jawaban tertinggi pada indikator penggunaan produk adalah pada kategori tidak menggunakan dengan jumlah 25 orang atau 83,3%.

### **3. Faktor-faktor yang mempengaruhi developer dalam menggunakan produk pembiayaan kontruksi pada bank syariah di Banjarmasin.**

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan pada responden alasan mereka menggunakan produk pembiayaan kontruksi pada bank konvensional telah penulis rangkum dan dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2.12. Alasan menggunakan produk pembiayaan kontruksi pada bank konvensional.

<b>No</b>	<b>Alasan menggunakan karena</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
<b>1</b>	Pembiayaan pada bank syariah tidak mampu memenuhi jumlah pembiayaan yang diminta	2	10,5%
<b>2</b>	Bekerjasama dengan pemerintah sebagai penyalur rumah bersubsidi dan pemerintah telah menetapkan bank tertentu untuk bekerjasama.	1	5,3%
<b>3</b>	Belum terbiasa dengan bank syariah	3	15,8%
<b>4</b>	Kurang mengetahui dan memahami produk pembiayaan kontruksi pada bank syariah	3	15,8%
<b>5</b>	Mempunyai rekan kerja atau keluarga pada bank tersebut	6	31,5%
<b>6</b>	Lambatnya respon dari bank syariah	1	5,3%
<b>7</b>	Prosedur pada bank syariah ribet	1	5,3%
<b>8</b>	Merasa kesulitan mencari nasabah untuk KPR syariah	2	10,5%
<b>Jumlah</b>		<b>19</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat di ketahui frekuensi tertinggi alasan menggunakan produk pada bank konvensional dikarenakan mempunyai rekan kerja dan keluarga pada bank tersebut sebanyak 6 orang atau 31,3%, karena kurang

mengetahui dan memahami produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah sebanyak 3 orang atau 15,8%, begitu juga dengan alasan karena belum terbiasa dengan bank syariah memperoleh frekuensi yang sama yakni sebanyak 3 orang atau 15,5%, kemudian yang menyatakan karena pembiayaan pada bank syariah belum mampu memenuhi jumlah pembiayaan yang diminta sebanyak 2 orang atau 10,5%, begitu juga dengan alasan merasa kesulitan mencari nasabah untuk KPR syariah memperoleh frekuensi yang sama yakni sebanyak 2 orang atau 10,5%, alasan lainnya adalah karena telah bekerjasama dengan pemerintah sebagai penyalur rumah bersubsidi, lambatnya respon dari bank syariah, dan menyatakan prosedur pada bank syariah ribet masing-masing memperoleh frekuensi yang sama yakni sebanyak 1 orang atau 5,3% dari total 19 responden yang menggunakan produk kredit konstruksi pada bank konvensional. Kemudian alasan responden menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah akan penulis uraikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 2.13. Alasan menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah.

No	Alasan menggunakan karena	Frekuensi	Persentase
1	Mempunyai rekan kerja pada bank syariah	2	66,7%
2	Adanya alternatif pilihan dari bank syariah, dan karena sistem bagi hasil yang di terapkan oleh bank syariah	1	33%
<b>Jumlah</b>		<b>3</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan hasil wawancara yang telah penulis muat pada tabel diatas alasan yang di utarakan responden pengguna produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah dikarenakan mempunyai rekan kerja pada syariah sebanyak 2

orang atau 66,7%, kemudian yang menyatakan karena adanya alternatif pilihan dari bank syariah dan karena sistem bagi hasil yang di gunakan sebanyak 1 orang atau 33,3%, dari total 3 orang atau 100%.

Selain alasan-alasan diatas berdasarkan hasil wawancara seluruh responden juga menyatakan alasan lain terkait mengenai faktor lokasi, pelayan dan prosedur kredit turut mempengaruhi keputusan mereka dalam menggunakan produk tersebut. Hal ini penulis uraikan pada tabel-tabel selanjutnya.

a. Faktor Sosial.

Salah satu indikator faktor yang mempengaruhi developer dalam menggunakan produk pembiayaan kontruksi pada bank syariah adalah faktor sosial. Adapun terkait data tentang faktor sosial dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2.14. Mengetahui produk pembiayaan kontruksi pertama kali dari

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Keluarga	2	9,1%
2	Teman	2	9,1%
3	Rekan Kerja	13	59,1%
4	Lainnya	5	22,7%
<b>Jumlah</b>		<b>22</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas frekuensi jawaban tertinggi pertama kali resonponden mengetahui produk pembiayaan kontruksi baik itu yang konvensional atau pun syariah ada pada kategori “rekan kerja” yakni sebanyak 13 orang atau 59,1%, kemudian yang menyatakan pada kategori “keluarga” dan “teman” masing-masing memperoleh frekuensi yang sama yakni sebanyak 2 orang atau 9,1%, dan yang lainnya mengaku mengetahui pertama kali dari

“lainnya” (media, memperoleh informasi langsung dari bank bersangkutan) sebanyak 5 orang atau 22,7%, dari total 22 orang atau 100%.

Tabel 1.15. Banyaknya relasi/rekan kerja pada bank tertentu mempengaruhi keputusan menggunakan dan bekerjasama pada bank tertentu.

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Sangat mempengaruhi	1	4,5%
2	Cukup mempengaruhi	3	13,7%
3	Mempengaruhi	17	77,2%
4	Kurang mempengaruhi	-	-
5	Tidak mempengaruhi	1	4,5%
<b>Jumlah</b>		<b>22</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat di lihat frekuensi tertinggi jawaban responden mengenai banyaknya relasi atau rekan kerja pada bank tertentu mempengaruhi keputusan dalam menggunakan dan bekerjasama pada bank tertentu ada pada kategori “mempengaruhi” sebanyak 17 orang atau 77,2%, lalu pada kategori “cukup mempengaruhi” sebanyak 3 orang atau 13,7%, “sangat mempengaruhi” sebanyak 1 orang atau 4,5%, dan pada kategori “tidak mempengaruhi” sebanyak 1 orang atau 4,5%, dari total 22 orang atau 100%.

#### b. Faktor Lokasi

Salah satu indikator faktor yang mempengaruhi developer dalam menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah faktor lokasi. Adapun terkait data tentang faktor lokasi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2.16. Lokasi bank dengan tempat tinggal responden.

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Sangat dekat	-	-
2	Cukup dekat	4	18,1%
3	Dekat	15	68,2%

<b>4</b>	Jauh	3	13,7%
<b>5</b>	Sangat jauh	-	-
<b>Jumlah</b>		<b>22</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel tentang faktor lokasi diketahui bahwa frekuensi jawaban tertinggi pada kategori “dekat” terdapat 15 orang atau 68,2%, pada kategori “cukup dekat” terdapat 4 orang atau 18,1%, pada kategori “jauh” terdapat 3 orang atau 13,7%, dan pada kategori “sangat dekat” dan kategori “sangat jauh” tidak ada, dari total 22 orang atau 100%.

#### c. Faktor Pelayanan

Salah satu indikator faktor yang mempengaruhi developer dalam menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah faktor pelayanan. Adapun terkait data tentang faktor pelayanan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2.17. Pelayanan yang diberikan oleh bank.

<b>No</b>	<b>Kategori</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
<b>1</b>	Sangat memuaskan	-	-
<b>2</b>	Cukup memuaskan	4	18,1%
<b>3</b>	Memuaskan	17	77,3%
<b>4</b>	Kurang memuaskan	1	4,6%
<b>5</b>	Tidak Memuaskan	-	-
<b>Jumlah</b>		<b>22</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel tentang faktor pelayanan yang di berikan oleh pihak bank yang bersangkutan diketahui frekuensi jawaban tertinggi ada pada kategori “memuaskan” terdapat 17 orang atau 77,3%, kemudian pada kategori “cukup memuaskan” terdapat 4 orang atau 18,1%, pada kategori “kurang memuaskan” terdapat 1 orang atau 4,6%, dan pada kategori “sangat memuaskan” dan kategori “tidak memuaskan” tidak ada, dari total 22 orang atau 100%.

d. Faktor Prosedur Pembiayaan.

Salah satu indikator faktor yang mempengaruhi developer dalam menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah faktor prosedur pembiayaan, prosedur pembiayaan juga meliputi jangka waktu pembiayaan dan proses pencairan pembiayaan itu sendiri. Adapun terkait data tentang faktor prosedur pembiayaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2.18. Prosedur pembiayaan.

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Sangat Mudah	-	-
2	Cukup Mudah	2	9,1%
3	Mudah	20	90,9%
4	Sulit	-	-
5	Sangat sulit	-	-
<b>Jumlah</b>		<b>22</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel tentang faktor prosedur pembiayaan yang di berikan oleh pihak bank yang bersangkutan diketahui frekuensi jawaban tertinggi ada pada kategori “mudah” terdapat 20 orang atau 90,9%, kemudian pada kategori “cukup mudah” terdapat 2 orang atau 9,1%, dan pada kategori “sangat mudah” kategori “sulit” dan kategori “sangat sulit” tidak ada, dari total 22 orang atau 100%.

Tabel 2.19. Jangka waktu pembiayaan.

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	≤ 1 tahun	-	-
2	2 tahun	22	100%
3	3 tahun	-	-
4	4 tahun	-	-
5	≥ 5 tahun	-	-
<b>Jumlah</b>		<b>22</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas seluruh responden baik itu yang bekerjasama dengan bank konvensional atau pun yang bekerjasama dengan bank syariah jangka waktu kerjasama yang ditawarkan oleh pihak bank yang bersangkutan adalah selama 2 tahun.

Tabel 2.20. Proses pencairan.

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Sangat cepat	-	-
2	Cukup cepat	-	-
3	Cepat	22	100%
4	Lambat	-	-
5	Sangat lambat	-	-
<b>Jumlah</b>		<b>22</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas sama dengan tabel sebelumnya bahwa seluruh responden baik itu yang bekerjasama dengan bank konvensional atau pun yang bekerjasama dengan bank syariah proses pencairan pada bank bersangkutan berdasarkan hasil kuiseoner ada pada kategori “cepat” yaitu 22 orang atau 100%.

Tabel 2.21. Pendapat responden mengenai kredit/pembiayaan yang saat ini dijalani .

No	Kategori	Frekuensi	Persentase
1	Sangat nyaman	2	9,1%
2	Cukup nyaman	7	31,8%
3	Nyaman	13	59,1%
4	Kurang nyaman	-	-
5	Tidak nyaman	-	-
<b>Jumlah</b>		<b>22</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hasil Penelitian 2015 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas jawaban tertinggi responden mengenai kredit/pembiayaan yang saat ini dijalannya ada pada kategori”nyaman” yakni sebanyak 59,1%, kemudian yang menyatakan “cukup nyaman” sebanyak 7 orang



atau 31,8% dan 2 orang atau 9,1% menyatakan “sangat nyaman”, sedangkan yang menyatakan “kurang nyaman” dan “tidak nyaman” tidak ada”.

## **B. Analisis Data**

Berdasarkan gambaran mengenai minat developer terhadap pembiayaan konstruksi pada bank syariah di Kota Banjarmasin dan faktor-faktor yang mempengaruhi developer dalam menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah, maka data-data tersebut akan dianalisis sebagai berikut:

### **1. Analisis minat developer terhadap pembiayaan konstruksi pada bank syariah di Banjarmasin**

Berdasarkan data-data di atas yang telah penulis sajikan terkait indikator-indikator yang menunjukkan adanya minat meliputi pengetahuan responden mengenai pembiayaan konstruksi, seluruh responden yang berjumlah 30 orang menyatakan mengetahui bahwa bank syariah mempunyai produk pembiayaan konstruksi, kemudian mengenai pengetahuan tentang perbedaan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah dengan bank konvensional jawaban tertinggi ada pada kategori “mengetahui” dengan jumlah 11 orang atau 36,6%, selanjutnya frekuensi jawaban tertinggi pada indikator memahami mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah pada kategori “paham” dengan jumlah 10 orang atau 33,3%. Melihat data diatas dari total seluruh responden yang mengetahui bahwa bank syariah mempunyai produk pembiayaan konstruksi hanya sepertiganya yang mengetahui perbedaannya dengan bank konvensional dan memahami mekanismenya. Setelah meninjau beberapa bank syariah penulis

memang tidak menemukan brosur mengenai produk pembiayaan konstruksi ini, analisa penulis mengenai mengapa hanya sepertiga dari responden yang mengetahui dan memahami bisa jadi dikarenakan kurangnya sosialisasi dan promosi dari bank syariah. Berdasarkan teori pada bab 2 promosi merupakan salah faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen. Seperti yang kita ketahui developer ini biasanya mempunyai sebuah perkumpulan atau asosiasi penulis rasa bank syariah dapat lebih mudah melakukan sosialisasi atau promosi secara berkala dengan memanfaatkan perkumpulan tersebut, bank syariah juga dapat memanfaatkan nasabah-nasabah yang sudah bekerjasama dengan bank syariah bersangkutan (nasabah existing), misalnya dengan melakukan prospek kepada developer yang membangun disekitar lokasi nasabah existing. Developer ini biasanya juga mencari opsi/pilihan produk yang bersahabat dengan mereka, disitulah promosi mempunyai peranan penting. Dengan promosi langsung yang dilakukan bank syariah kepada developer melalui perkumpulan-perkumpulan tersebut maka bank syariah dapat menawarkan dan menjelaskan lebih detail mengenai keunggulan produk yang dimiliki.

Selanjutnya indikator yang menunjukkan keberminatan seseorang adalah adanya keinginan, frekuensi jawaban tertinggi pada indikator keinginan menggunakan produk adalah pada kategori “ingin” dengan jumlah 28 orang atau 93,3%, dalam hal ini artinya hampir seluruh responden menyatakan berkeinginan untuk menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah, berdasarkan hasil wawancara dan penelaahan-penelaahan teori maka penulis menganalisa muncul nya jawaban ini dapat dikarenakan beberapa hal yakni:

1. Kebutuhan, karena ini sifatnya pembiayaan secara otomatis sebenarnya ada sebuah kebutuhan akan dana yang harus terpenuhi yang kemudian menyebabkan adanya keinginan, berdasarkan teori pada bab 2 minat yang muncul sebagai akibat dari sebuah kebutuhan disebut dengan minat primitif.<sup>1</sup>

2. Pengetahuan dan pemahaman, keinginan seseorang terhadap sesuatu bisa muncul dikarenakan sebuah proses pembelajaran, berdasarkan teori ada bab 2 minat yang muncul karena proses belajar ini disebut dengan minat kultural<sup>2</sup>, melihat data sebelumnya yang responden yang menyatakan mengetahui dan paham akan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah hanya sekitar sepertiga dari total responden maka kemungkinan munculnya keinginan lebih dikarenakan karena kebutuhan.

Selanjutnya indikator yang menunjukkan keberminatan seseorang adalah keterlibatan, frekuensi jawaban tertinggi pada indikator penggunaan produk adalah pada kategori “tidak menggunakan” dengan jumlah 25 orang atau 83,3%, seseorang yang telah mengetahui dan memahami serta mempunyai keinginan untuk menggunakan sebuah produk tentunya pada akhirnya akan menggeluti atau terlibat langsung dengan objek yang diminatinya, pada kenyataannya dalam hal ini dari total 30 responden yang seluruhnya mengetahui bahwa bank syariah mempunyai produk pembiayaan konstruksi, sepertiganya mengetahui perbedaan produk bank syariah dengan bank konvensional dan juga memahami mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah, tapi hanya 3 orang yang menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah, melihat hal tersebut analisa

---

<sup>1</sup>Syaiful bahri djamarah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), h.166

<sup>2</sup>*Ibid*

penulis lanjutkan pada hal-hal yang mempengaruhi developer dalam menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah di Banjarmasin.

## **2. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi developer dalam menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah di Banjarmasin.**

Dari 30 responden, 19 orang responden menyatakan sedang menggunakan produk kredit konstruksi dengan bank BTN konvensional, 3 orang menyatakan menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank BTN syariah, dan sisanya sedang tidak menggunakan yaitu sebanyak 8 orang. Mengapa Bank Tabungan Negara tidak bank lainnya, berdasarkan hasil wawancara kebanyakan dari responden menjawab karena bank BTN terkenal dengan produk tersebut dan sudah tidak asing lagi di telinga mereka. Faktanya Visi bank BTN itu sendiri adalah menjadi bank terkemuka dalam pembiayaan perumahan. Begitu juga dengan bank BTN syariah Visinya ialah menjadi *strategic business* unit BTN yang sehat dan terkemuka dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama, di tambah lagi dengan pengalaman bank BTN selama 65 tahun bergelut sebagai bank pembiayaan perumahan rakyat jadi tidak mengherankan jika *brand awareness* bank BTN sebagai bank yang identik dengan perumahan sangat kuat melekat. Kuatnya kesadaran masyarakat akan brand bank BTN sudah tidak diragukan lagi.

Dari total 22 orang yang menggunakan produk konstruksi, ada 19 orang yang menggunakan kredit konstruksi pada bank BTN konvensional dan 3 orang

lainnya menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah ada beberapa alasan utama mereka menggunakan yakni sebagai berikut:

1 orang atau 5,3% menyatakan bahwa dia telah bekerjasama dengan pemerintah dalam hal penyaluran rumah bersubsidi, responden menyatakan bahwa pemerintah telah menunjuk bank BTN sebagai patner kerja dalam hal penyaluran rumah bersubsidi tersebut. Faktanya berbicara sejarah bank BTN, bank BTN hadir sudah sekitar 65 tahun di tengah-tengah masyarakat, khususnya melayani kredit pembiayaan rumah. Bahkan, cikal bakal bank BUMN ini ada sejak tahun 1897 zaman penjajahan Belanda dengan nama Postpaar bank. Setelah kemerdekaan negara kita, barulah tahun 1950 diganti namanya oleh Pemerintah RI menjadi Bank Tabungan Pos. Lalu, tahun 1963 nama bank ini diubah menjadi Bank Tabungan Negara (BTN) hingga sekarang tahun 2015 masih berlangsung. Seiring berjalannya waktu, kiprah BTN makin diperhitungkan di tanah air. Tahun 1974 BTN di tunjuk oleh pemerintah sebagai satu-satunya institusi yang menyalurkan KPR bagi golongan masyarakat menengah ke bawah. Lalu, tahun 2002 ditunjuk sebagai bank komersial yang fokus pada pembiayaan rumah komersial. Pada 2009 BTN melakukan sekuritisasi KPR melalui Kontrak Investasi Kolektif Efek Beragun Aset (KIK EBA) pertama di Indonesia. Langkahnya kian gesit saat tahun 2009 go public dengan mencatatkan sahamnya (listing) di Bursa Efek Indonesia.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Rujukan: Silas Petra Silitonga, *Pemahaman Kebutuhan Rumah*, (“*Housing Needs*”), <http://xisuca.blogspot.com/2010/06/pemahaman-kebutuhan-rumah-housing-needs.html>, dikases: 22/03/2015

Sebenarnya memang tidak hanya bank BTN yang ditunjukkan pemerintah sebagai bank penyalur rumah bersubsidi, data terakhir tahun 2014 terdapat 6 bank umum dan 15 Bank Pembangunan Daerah sebagai penyalur KPR bersubsidi, dan sekarang tahun 2015 terdapat 9 (sembilan) bank umum dan 15 (lima belas) Bank Pembangunan Daerah (BPD) penyalur KPR bersubsidi. Meskipun banyak bank lain yang menyalurkan faktanya bank BTN memang lebih unggul berdasarkan data Kementerian Perumahan Rakyat (Kamenpera) tahun 2012 dari 6 bank umum nasional dan 15 Bank Pembangunan Daerah pelaksana penyalur KPR subsidi bank BTN konvensional telah menyalurkan 57,885 unit senilai Rp.2,29 triliun dari total anggaran 62,055 unit rumah atau Rp.2,45 triliun, dan data tahun 2013 dari nilai FLPP ( Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan) atau yang lebih dikenal dengan KPR subsidi sebesar Rp.5,24 triliun yang tersalurkan, lebih dari 90% atau Rp.4,9 triliun disalurkan oleh bank BTN, dan data terakhir hingga akhir tahun 2014 bank BTN sudah menyalurkan KPR bersubsidi dalam program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) mencapai Rp7,9 triliun atau sebanyak 93 ribu unit rumah. Jumlah tersebut melampaui target pemerintah yang sebanyak 58 ribu. Sejak program FLPP dijalankan tahun 2010 hingga 2014 telah direalisasikan rumah lebih dari 368 ribu unit dengan total kredit mencapai lebih dari Rp25 triliun<sup>4</sup>. Melihat data tersebut tidak heran jika banyak developer yang bekerjasama dengan bank BTN.

---

<sup>4</sup> Rujukan data, Feby Damayanti, *Daftar bank-bank penyalur KPR bersubsidi program FLPP 2013* <http://stabilitas.co.id/home/detail/flpp-syariah-untuk-perumahan-rakyat>. Dan Eva Martha Rahayu, *Strategi Bank BTN Menjadi Raja KPR di Negeri Sendiri*, <http://swa.co.id/business-strategy/strategi-bank-btn-menjadi-raja-kpr-di-negeri-sendiri>. diakses: 22/03/2015.

2 orang atau 10,5% responden menyatakan mereka mengetahui dan memahami mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah dan berkeinginan menggunakan akan tetapi mereka saat ini bekerjasama dengan bank BTN konvensional dengan alasan bahwa pembiayaan pada bank syariah belum mampu memenuhi jumlah pembiayaan yang diminta oleh responden. Menurut penjelasan mereka bank syariah hanya mampu membiayai maksimal sebesar Rp.4 milyar, terkait mengenai hal tersebut penulis melakukan wawancara langsung dengan salah satu karyawan bank syariah yakni bank BTN syariah menurut bpk. Wanadi Wisnu M, mereka bisa membiayai seluruh kebutuhan RAB (Rancangan Anggaran Biaya) layak pengembang, minta berapa saja dapat dibiayai asal layak dan wajar, akan tetapi menurut beliau pembiayaan konstruksi ini akadnya musyarakah dan berdasarkan ketentuan dari pihak bank nasabah harus *share* dana paling tidak 20% dari total dana yang diminta. Dan mengenai pernyataan Rp.4 milyar bank syariah, bisa saja memberikan pembiayaan dana diatas Rp.4 milyar akan tetapi harus melalui persetujuan kantor pusat.<sup>5</sup>

Jadi dari hal tersebut penulis dapat menarik beberapa kemungkinan mengenai alasan responden yang menyatakan bank syariah tidak mampu membiayai jumlah yang mereka minta, hal tersebut mungkin dipicu karena Rancangan Anggaran Biaya (RAB) yang diajukan oleh developer yang bersangkutan dinilai bank syariah bersangkutan belum layak untuk di biayai sebesar yang ia minta, atau dana yang di miliki oleh developer yang bersangkutan

---

<sup>5</sup>Wawancara langsung dengan salah satu karyawan Bank Tabungan Negara Syariah Bpk.Wisnu Wanadi M, pada 31/03/2015.

belum mencapai 20% atau belum mencapai dana yang diminta berdasarkan kesepakatan dengan pihak bank. Terkait pernyataan Rp.4 milyar, seperti yang kita ketahui developer itu biasanya membutuhkan dan yang cepat sedangkan untuk pembiayaan dana di atas Rp.4 milyar itu perlu persetujuan dari kantor pusat dan tentunya akan membutuhkan waktu yang lebih lama dari pengajuan yang jumlahnya lebih sedikit, akan tetapi jika dibanding dengan bank konvensional bank syariah memang kalah satu langkah, bank konvensional mampu membiayai sampai dengan Rp.5 milyar untuk developer yang masih berupa CV, dan untuk developer yang sudah berbentuk PT itu dapat dibiayai sampai dengan Rp.15M tanpa persetujuan dari kantor pusat, lebih dari itu maka persetujuan dari bank konvensional juga memerlukan persetujuan dari kantor pusat. Hal ini tentunya menjadi tantangan besar bagi bank syariah kedepannya untuk dapat lebih bersaing.

2 orang atau 10,5% pengguna produk kredit konstruksi pada bank BTN konven menyatakan alasannya tidak menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah dikarenakan merasa kesulitan mencari nasabah KPR syariah, berdasarkan hasil wawancara alasannya menyatakan hal tersebut karena ketika nasabah KPR syariah bersangkutan ingin melakukan percepatan pelunasan sebelum jangka waktu jatuh tempo, nasabah tersebut tidak mendapat kepastian yang jelas dari pihak bank syariah seperti pada bank konvensional yang menjanjikan potongan sekian persen, Pada bank syariah hal tersebut diserahkan seluruhnya pada kebijakan kepala cabang. Terkait mengenai hal tersebut penulis juga mengkonfirmasi langsung kepada bank salah satu bank syariah hal tersebut



memang benar bahwa ketika nasabah KPR ingin melakukan percepatan pelunasan semuanya tergantung pada kebijakan kepala cabang, kaitannya nasabah KPR dengan developer sendiri itu adalah ketika developer ingin mengajukan sebuah pembiayaan dia paling tidak harus mempunyai beberapa calon pembeli rumah yang dibangun, hal ini juga dijadikan oleh pihak bank sebagai bahan pertimbangan kelayakan pembiayaan.

3 orang atau 15,8% responden yang menggunakan produk kredit konstruksi pada bank BTN konvensional menyatakan alasan utamanya memilih bank konvensional adalah karena kurang mengetahui dan memahami mekanisme produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah, berdasarkan teori pada bab 2 pengetahuan berkaitan erat dengan tingkat pendidikan dan juga berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu promosi, bisa jadi kurangnya pengetahuan responden disebabkan rendahnya tingkat pendidikan atau dikarenakan kurangnya sosialisasi dari bank syariah. Pada penelitian ini pendidikan responden didominasi pada tingkat SMA/ sederajat yakni sebanyak 17 orang atau 56,6% dari total seluruh responden baik itu yang menggunakan produk pada bank konvensional, bank syariah, dan sedang tidak menggunakan, 30 orang. Dari 22 orang responden yang menggunakan produk bank konvensional dan pada bank syariah kebanyakan dari mereka menyatakan pertama kali mengetahui produk yang mereka gunakan yakni dari rekan kerja yaitu sebanyak 15 orang atau 59,1%. Berdasarkan data tersebut analisa penulis terhadap pernyataan kurangnya pengetahuan dan pemahaman responden terhadap mekanisme produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah lebih dikarenakan karena kurangnya sosialisasi dari

bank syariah mengenai produk ini, penulis juga melakukan pengamatan pada salah satu bank syariah dalam hal ini penulis tidak menemukan brosur mengenai produk ini.

3 orang atau 15,8% responden lainnya yang menggunakan produk kredit konstruksi pada bank BTN konvensional menyatakan alasan utamanya memilih bank konvensional adalah karena belum terbiasa dengan bank syariah, berdasarkan hasil wawancara mereka menyatakan mengetahui dan cukup paham mengenai mekanisme pembiayaan konstruksi pada bank syariah dan mempunyai keinginan untuk menggunakan hanya saja belum terbiasa, dalam artian mereka sudah merasa terbiasa dengan produk pada bank konvensional, dan sudah merasa nyaman dengan kerjasama mereka saat ini dengan bank konvensional, hal ini erat kaitannya dengan loyalitas nasabah. Nasabah yang sudah lama bekerjasama dengan bank tertentu biasanya jika dia merasa puas dengan bank bersangkutan maka akan menimbulkan loyalitas yang tinggi dan cenderung akan terus bekerjasama dengan bank tersebut. Terkait hal tersebut berdasarkan wawancara penulis telah menanyakan mengenai pendapat responden mengenai pembiayaan yang saat ini ia jalani sebanyak 13 orang atau 59,1% menyatakan nyaman, serta tidak ada responden yang menyatakan kurang nyaman ataupun tidak nyaman mengenai kredit/pembiayaan yang dijalannya saat ini. Loyalitas nasabah juga erat kaitannya dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak bank mengenai hal tersebut, sebanyak 17 orang atau 77,3% dari total 22 responden yang menggunakan produk konstruksi baik itu pada bank syariah maupun pada bank

konvensional menyatakan bahwa pelayanan yang diberikan oleh bank tempat ia bekerjasama pada kategori “memuaskan”. (lihat pada tabel 1.17 dan 1.21).

1 orang atau 5,3% responden yang menggunakan produk pada bank konvensional menyatakan alasannya bahwa lambatnya respon dari bank syariah, jawaban ini diperoleh karena bahwa responden pernah mengajukan pembiayaan pada salah satu bank syariah akan tetapi responnya lambat, sedangkan beliau membutuhkan dana yang cepat, melihat hal tersebut lambatnya respon dari pihak bank ini bisa dikarenakan beberapa hal yakni: kurangnya berkas dari pemohon menyebabkan proses selanjutnya terhambat, pemohon ingin terlalu cepat, bisa juga disebabkan dari pihak bank kekurangan sumber daya manusia misalnya analisisnya kurang, kurangnya analisis pada suatu bank juga bisa menyebabkan lambatnya proses sebuah pembiayaan. Seperti yang kita ketahui setiap pengajuan pembiayaan selalu melalui tahapan analisis oleh analisis terlebih dahulu.

1 orang atau 5,3% responden yang menggunakan produk pada bank konvensional menyatakan alasannya bahwa prosedur pada bank syariah ribet, jawaban ini timbul berdasarkan penjelasan responden bahwa “prosedur pada bank syariah itu ribet, begini-begini.... akhirnya sama saja orientasinya pada keuntungan, sama seperti bayar bunga”. Melihat hal tersebut penulis menganalisa artinya ada persepsi yang salah pada diri responden mengenai bank syariah, berdasarkan teori pada bab 2 artinya dalam hal ini faktor psikologis seseorang

yang termasuk didalamnya persepsi turut mempengaruhi keputusan seseorang dalam memutuskan untuk menggunakan suatu produk.<sup>6</sup>

6 orang atau 31,5% responden menyatakan menggunakan pembiayaan konstruksi pada bank BTN konvensional dengan alasan utama dikarenakan mempunyai keluarga dan ada juga yang menyatakan mempunyai rekan kerja pada bank tersebut, begitu juga dengan responden yang menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah yaitu sebanyak 2 orang atau 66,7% dari total 3 orang yang menggunakan faktor utama yang mempengaruhi mereka menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah adalah karena mempunyai rekan kerja pada bank tersebut. hal ini di dukung data pada tabel 1.14 yakni sebanyak 15 orang atau 39,1% dari total 22 responden yang menggunakan produk kredit dan pembiayaan konstruksi menyatakan mengetahui pertama kali mengenai produk tersebut dari rekan kerjanya, dan juga dapat dilihat pada tabel 1.15 mengenai pertanyaan apakah banyaknya relasi atau rekan kerja mempengaruhi responden dalam memustuskan pilihan untuk bekerjasama pada bank tertentu, sebanyak 17 orang atau 77,2% dari total 22 responden menyatakan mempengaruhi, artinya dalam hal ini faktor sosial turut berperan mempengaruhi keputusan seseorang dalam menggunakan sebuah produk.

1 orang atau 33% yang menggunakan produk pembiayaan konstruksi pada bank syariah alasan utama responden menggunakan produk pembiayaan konstruksi ada bank syariah karena Adanya alternatif pilihan dari bank syariah, dan karena

---

<sup>6</sup>Dedi Wahyu Nugruho, *Pengaruh Lokasi, Pelayanan, Dan Prosedur Kredit Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Kredit Pada PD.BPR Bank Boyolali*., (Kampus Wates: Universitas Negeri Yogyakarta, 2012), h.1.

sistem bagi hasil yang di terapkan oleh bank syariah dalam hal ini responden bekerjasama dengan bank BTN syariah. Fakta bank syariah memang menawarkan alternatif pilhan dan beberapa keunggulan berupa sistem bebas bunga, dengan sistem kerjasama menggunakan akad musyarakah, nasabah baru akan membayar bagi hasil dan pengembalian pokok setelah proyek atau persediaan yang dibiayai telah menghasilkan pendapatan, serta untuk mengoptimalkan pendapatan bagi hasil bank syariah lebih proaktif ikut berperan mempercepat pembangunan dan penjualan melalui percepatan proses KPR, percepatan proses pencairan termin Yasa Griya,dll.

Selain alasan-alasan utama yang telah penulis paparkan diatas, berdasarkan hasil wawancara responden juga menyatakan alasan lainnya baik itu yang menggunakan produk kredit kontruksi pada bank konvensional atau pun yang menggunakan pembiayaan kontruksi pada bank syariah mengenai faktor lokasi, sebagian besar responden menyatakan salah satu alasan mereka menggunakan produk bank tempat mereka bekerjasama saat ini adalah karena bank tersebut dekat dengan tempat tinggal ataupun dengan lokasi perumahan yang mereka bangun, hal ini juga sesuai dengan hasil kuesioner pada tabel 1.16 sebanyak 15 orang atau 68,2% dari total 22 orang yang menggunakan produk kredit/pembiayaan kontruksi menyatakan bahwa tempat tinggal nya dekat dengan bank tempat ia bekerjasama. Berdasarkan teori pada bab II bahwa lokasi suatu bank mempengaruhi jumlah nasabah, dalam hal ini terbukti bahwa lokasi suatu bank mempengaruhi seseorang dalam menentukan tempat ia bekerjasama yang berarti juga berpengaruh terhadap jumlah nasabah pada suatu bank.

### 3. Analisis mengenai minat dalam pandangan Islam

Menurut penulis Islam sebagai agama yang sempurna telah mengatur berbagai hal, baik itu berupa perintah maupun larangan. Seperti halnya dalam segala bentuk transaksi, misalnya dalam Q.S Al-Baqarah ayat 275 yang artinya *“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”*, dan dalam Q.S Al-Baqarah : 278-279 yang artinya *“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”*

Ayat-ayat diatas berisi hukum dan perintah. Melalui hukum dan perintah tersebut penulis rasa Al-Qur'an juga memberikan sebuah arahan mengenai minat, Al-Qur'an memberikan batasan-batasan sejauh mana kita bisa berbuat dan memutuskan suatu hal.

Berdasarkan data hasil penelitian dari total 22 responden yang menggunakan produk pembiayaan kontruksi yang seluruhnya beragama Islam hanya 3 orang responden yang bekerjasama dengan bank syariah, sedangkan 19 orang lainnya bekerjasama dengan bank konvensional. Hal ini tentu sangat disayangkan, mengingatkan sistem perbankan konvensional yang mengacu pada sistem bunga dan mengarah pada riba. Melihat hal tersebut dalam hal ini faktor agama mempunyai pengaruh yang sangat kecil, bahkan hampir tidak berpengaruh

dalam menentukan keputusan responden untuk bekerjasama dengan bank tertentu, padahal Islam telah jelas-jelas mengatur mengenai hukum dan larangan riba.