

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Bank merupakan lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan kemudian meyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman untuk jangka waktu tertentu, kegiatan untuk menghimpun dana sangat menentukan jumlah dana yang dapat dikembangkan oleh bank. Sehingga, penanaman dana tersebut yang menghasilkan pendapatan bagi bank.<sup>1</sup>

Agar masyarakat mau menyimpan uangnya di bank, maka pihak bank harus bisa memberikan balas jasa yang akan diberikan kepada nasabah atau penyimpan dana. Balas jasa tersebut dapat berupa bunga, bagi hasil, hadiah, pelayanan atau balas jasa lainnya. Semakin tinggi balas jasa yang diberikan akan menambah minat masyarakat untuk menyimpan uangnya. Oleh karena itu, pihak perbankan harus memberikan kepercayaan sehingga masyarakat berminat menanamkan dananya<sup>2</sup>

Seiring berkembangnya zaman, sikap dan persepsi masyarakat terhadap bunga bank dan bagi hasil masih sangat beragam. Beragamnya persepsi, sikap, dan perilaku masyarakat disebabkan oleh rendahnya pemahaman masyarakat terhadap bank syariah. Terutama yang disebabkan oleh dominasi bank konvensional. Banyak masyarakat yang mengharapkan adanya bunga dalam hal menyimpan uang di bank maupun lembaga lain. Masyarakat masih belum bisa membandingkan antara bunga dan bagi hasil. Mereka hanya melihat dari sisi keuntungan tanpa melihat dari sisi keberkahannya.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Nazrian Adli. "studi tentang keputusan dalam menabung di bank sumut cabang usu Medan metode AHP".

<sup>2</sup> Kasmir.2008

<sup>3</sup> Rahmawaty Anita. 2014. "pengaruh persepi tentang bank syariah terhadap minat menggunakan produk di bank BNI syariah medan". vol 4

Pada dasarnya, pilihan masyarakat atau nasabah untuk menempatkan dananya di bank dilandasi oleh lima hal penting. Kelima hal tersebut hampir dimiliki oleh beberapa bank. Yaitu<sup>4</sup>:

1. Kinerja untuk bank yang lebih sering dikaitkan dengan ukuran.
2. Dikelola oleh professional yang dipercayai oleh publik, pemilik, dan masyarakat.
3. Mampu memberikan tingkat suku bunga (konvensional) bagi hasil (syariah) yang kompetitif serta hadiah menarik.
4. Mampu menyediakan produk yang sesuai kebutuhan masyarakat.
5. Mempunyai jaringan cabang yang luas dengan infrastruktur yang baik.

Beberapa bank yang berdiri diantara masyarakat salah satunya yaitu Bank Mitra Syariah. Bank Mitra Syariah diharapkan dapat memenuhi keinginan masyarakat Gresik dan masyarakat Jawa Timur akan layanan perbankan yang mudah, cepat, murah dan sesuai dengan prinsip syariah. Selain itu, aktivitas Bank Mitra Syariah bersifat aman karena dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).

Bank Mitra Syariah memiliki kantor pusat di Ruko Andalusia Square Blok A2 Jalan Kartini No. 7 Gresik Jawa Timur yang mudah dijangkau untuk melayani masyarakat yang ingin menabung atau memerlukan fasilitas pembiayaan untuk usahanya. Selain itu, Bank Mitra Syariah memiliki kantor kas yang berada di berbagai wilayah. Salah satunya yaitu di Jl. Pahlawan No. 04 RT. 02 RW. 04 Sidomulyo Sidayu Gresik. Keberadaan kantor kas bertujuan agar lebih dekat dengan masyarakat sekitar. Selain itu, Bank Mitra Syariah membuka outlet-outlet dipasar untuk lebih dekat dengan para pelaku usaha khususnya pengusaha mikro. Sehingga Bank Mitra Syariah mampu memberikan fasilitas yang baik dan banyak digemari masyarakat.

Bank Mitra syariah memiliki banyak produk yang ditawarkan. Beberapa diantaranya yaitu simpanan IB Mitra dan pembiayaan IB Mitra. Salah satu pembiayaan IB Mitra yaitu Mikro Ekspres (Murabahah Ekspres). Pembiayaan Mikro Ekspres adalah pinjaman yang banyak digemari masyarakat atau pedagang

---

<sup>4</sup> Hutomo rusdianto. 2016. "pengaruh produk bank syariah terhadap minat menabung dengan persepsi masyarakat sebagai variable moderating di Pati.". Jurnal ekonomi syariah. vol 4. Hal 45

pasar dikarenakan pinjaman tersebut memiliki ketentuan yang sangat mudah seperti nasabah tabungan pasar, usia tabungan sudah berumur 3 bulan dan tanpa menggunakan jaminan. Sebelum mengambil Pembiayaan Mikro Ekspres, nasabah harus menabung terlebih dahulu untuk memenuhi syarat yang telah ditetapkan oleh Bank Mitra Syariah. Sehingga otomatis Bank Mitra Syariah menarik minat menabung masyarakat melalui pembiayaan Mikro Ekspres.<sup>5</sup>

Produk Pembiayaan Mikro Ekspres tidak membutuhkan jaminan tetapi saldo yang ada ditabung ditahan sementara sampai nasabah bisa melunasi. Sebagian besar masyarakat atau pedagang pasar memilih Pembiayaan Mikro Ekspres dikarenakan mereka membutuhkan dana cepat untuk mencukupi dan melengkapi stok atau persediaan barang dagangannya agar perputaran modalnya lebih cepat. Berikut merupakan data nasabah yang mengambil salah satu pembiayaan yang ditawarkan di Bank Mitra Syariah:<sup>6</sup>

Tabel 1.1 Data pembiayaan di Bank Mitra Syariah

	2017	2018	Mei 2019
Mikro Ekspres	166 orang	203 orang	183 orang
Regular	113 orang	129 orang	110 orang
Palugada	9 orang	6 orang	4 orang

(Sumber: Bank Mitra Syariah Sidayu Gresik)

Dari data diatas, Penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana Pembiayaan Mikro Ekspres di Bank Mitra Syariah bisa lebih diminati masyarakat terutama pedagang pasar yang berada di pasar Sidayu Gresik. Selain itu, mengapa pembiayaan tersebut menjadi produk unggulan di Bank Mitra Syariah. Oleh karena itu, peneliti melakukan penelitian dengan judul **Analisis Produk Pembiayaan Mikro Ekspres Sebagai Produk Pembiayaan Unggulan Di Bank Mitra Sidayu Gresik.**

<sup>5</sup> Anwar Zamir. 2019. (interview of pembiayaan di Bank Mitra Syariah)

<sup>6</sup> M Yushri Ardhani Arif. 2019. (Interview of data nasabah pembiayaan di Bank Mitra Syariah)

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, adapun beberapa perumusan masalah yang dikemukakan oleh peneliti sebagai dasar dalam penelitian ini ialah :

Mengapa Pembiayaan Mikro Ekspres di Bank Mitra Syariah lebih diminati masyarakat terutama pedagang pasar sehingga menjadi produk unggulan di Bank Mitra Syariah Sidayu Gresik?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Penelitian merupakan kegiatan ilmiah dimana berbagai data dan informasi dikumpulkan, dirangkai dan dianalisa yang bertujuan untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan juga dalam rangka memecahkan masalah-masalah yang dihadapi. Tujuan dari Penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana pembiayaan Mikro Ekspres di Bank Mitra Syariah bisa lebih diminati masyarakat terutama pedagang pasar yang berada di pasar Sidayu Gresik. Selain itu, mengapa Pembiayaan Mikro Ekspres menjadi produk unggulan di Bank Mitra Syariah Sidayu Gresik.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun beberapa manfaat dari penelitian ini, antara lain:

1. Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pihak Bank Mitra Syariah agar lebih meningkatkan produk yang ditawarkan dan supaya lebih menarik minat menabung masyarakat menabung terutama di Pasar Sidayu Gresik.
2. Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pihak masyarakat agar lebih berminat menabung di Bank Mitra Syariah dengan menggunakan produk-produk yang sudah disediakan.
3. Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi penelitian selanjutnya dan sebagai pengalaman yang nantinya bisa di kembangkan lebih luas lagi.

## **1.5 Batasan Penelitian**

Dalam penelitian ini, peneliti membatasi permasalahan yang terjadi dalam hal produk pembiayaan yang banyak diminati oleh masyarakat terutama masyarakat pada Pasar Sidayu Gresik. Pembiayaan yang dibahas dalam penelitian ini adalah

Pembiayaan Mikro Ekspres yang menjadi salah satu produk unggulan di Bank Mitra Syariah Sidayu Gresik.

Peneliti menganggap hal ini perlu diteliti dikarenakan masyarakat sekarang terutama masyarakat di Pasar Sidayu kebanyakan memerlukan pembiayaan yang persyaratannya lebih mudah dan cepat yaitu dalam mencukupi dan melengkapi stok atau persediaan barang dagangannya. Sehingga peneliti mengambil Pembiayaan Mikro Ekspres pada Bank Mitra Syariah untuk mengatasi kejadian tersebut.

