

**EKSISTENSI BANK MUAMALAT INDONESIA
DI KOTA PALANGKA RAYA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:

MUNAWARAH

NIM. 1504110044

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN EKONOMI ISLAM

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

TAHUN AJARAN 2019 M / 1441 H

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : **EKSISTENSI BANK MUAMALAT INDONESIA DI
KOTA PALANGKA RAYA**

NAMA : MUNAWARAH

NIM : 150 411 0044

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN : EKONOMI ISLAM

PROGRAM STUDI : PERBANKAN SYARIAH

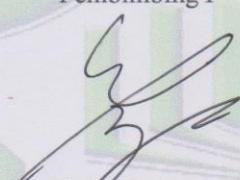
JENJANG : STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, Oktober 2019

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

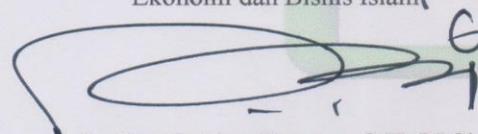

Enriko Tedja Sukmana, M.Si.
NIP.198403212011011012

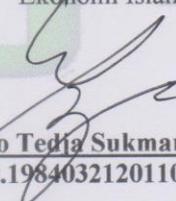

Nia Kurniati Hasibuan, M.H
NIP. 198708042018091022

Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam,

Ketua Jurusan
Ekonomi Islam


Dr.Drs. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP.196311091992031004


Enriko Tedja Sukmana, M.Si.
NIP.198403212011011012

NOTA DINAS

Hal: **Mohon Diuji Skripsi**
Saudari Munawarah

Palangka Raya, Oktober 2019

Kepada
Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi
FEBI IAIN PALANGKA RAYA
Di-
Palangka Raya

Assalamualaikum Wr. Wb

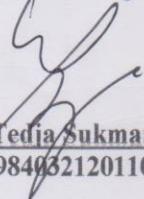
Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudari :

Nama : MUNAWARAH
NIM : 150 411 0044
Judul : **EKSISTENSI BANK MUAMALAT INDONESIA DI
KOTA PALANGKA RAYA**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Pembimbing I



Enriko Tedja Sukmana, M.Si.
NIP.198403212011011012

Pembimbing II



Nia Kurniati Hasibuan, M.H
NIP. 198708042018091022

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “EKSISTENSI BANK MUAMALAT INDONESIA DI KOTA PALANGKA RAYA” oleh MUNAWARAH, NIM 150 411 0044 telah dimunaqasyahkan oleh TIM Munaqasyah Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 24 Oktober 2019

Palangka Raya, Oktober 2019

Tim Penguji:

1. Dr. Svarifuddin, M.Ag
Ketua Sidang

(.....)

2. Ali Sadikin, M.SI
Penguji I

(.....)

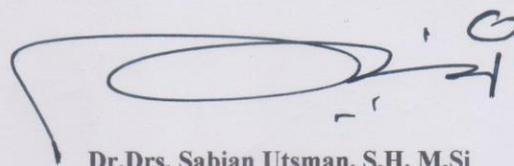
3. Enriko Tedja Sukmana, M.SI
Penguji II

(.....)

4. Nia Kurniati Hasibuan, M.H
Sekretaris

(.....)

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr.Drs. Sabian Utsman, S.H, M.Si

NIP.196311091992031004

EKSISTENSI BANK MUAMALAT INDONESIA DI KOTA PALANGKA RAYA

ABSTRAK

Oleh: Munawarah
1504110044

Bank Muamalat Indonesia merupakan Bank Syariah yang pertama kali muncul menggunakan sistem syariah di Indonesia dan Bank Syariah yang pertama ada di Kota Palangka Raya sebelum hadirnya Bank Syariah yang lain. Dan masih membuktikan keberadaannya di masyarakat maupun dari Bank Syariah yang lain. Bank Muamalat Indonesia dalam mengembangkan bisnisnya untuk mengenalkan nilai-nilai syariah dengan membuka cabang di daerah-daerah, salah satunya adalah di Palangka Raya Kalimantan Tengah dengan jumlah 20.000 nasabah.

Adapun rumusan masalah yang peneliti angkat yaitu bagaimana eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya? dan bagaimana strategi Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya?. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya dan strategi Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Objek yang digunakan dalam penelitian ini yaitu mengenai eksistensi Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya serta strategi dari Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya dalam mempertahankan eksistensinya. Teknik pengumpulan datanya melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik pengabsahan data menggunakan *triangulasi* metode dan sumber dengan mengumpulkan data dan informasi sejenis dari berbagai sumber yang berbeda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa eksistensi Bank Muamalat Indonesia memiliki eksistensi yang bagus yang dapat dilihat dari jejak awal berdiri hingga sekarang terus dapat tumbuh dengan baik. Sedangkan strategi yang dilakukan Bank Muamalat dalam mempertahankan eksistensinya adalah mengenalkan konsep perbankan syariah dan Bank Muamalat kepada generasi muda. Melakukan sosialisasi kepada masyarakat dengan menggunakan media massa. Dan melakukan inovasi pada produk.

Kata Kunci: Bank Muamalat Indonesia, Eksistensi, Strategi

THE EXISTENCE OF BANK MUAMALAT INDONESIA IN THE CITY OF PALANGKA RAYA

ABSTRACT

Oleh: Munawarah
1504110044

Bank Muamalat Indonesia is a Sharia Bank that first appeared using the sharia system in Indonesia and the first Sharia Bank in the City of Palangka Raya before the presence of another Sharia Bank. And it still proves its existence in the community or from other Islamic banks. Bank Muamalat Indonesia in developing its business to introduce sharia values by opening branches in regions, one of which is in Palangka Raya, Central Kalimantan with a total of 20,000 customers.

The formulation of the problem that the research raised is how is the existence of Bank Muamalat Indonesia in Palangkaraya City? and how is Bank Muamalat Indonesia's strategy in maintaining its existence ?. The purpose of this study was to determine how the existence of Bank Muamalat Indonesia in Palangka Raya City and the strategy of Bank Muamalat Indonesia in maintaining its existence.

This research is a field research using descriptive qualitative research methods. The object used in this research is the existence of Bank Muamalat Indonesia Palangka Raya Branch and the strategy of Bank Muamalat Indonesia Palangka Raya Branch in maintaining its existence. Data collection techniques through observation, interviews and documentation. The data validation technique uses triangulation of methods and sources by collecting data and similar information from a variety of different sources. The results of this study indicate that the existence of Bank Muamalat Indonesia has a good existence that can be seen from the initial traces of standing up to now continues to grow well. While the strategy taken by Bank Muamalat in maintaining its existence is to introduce the concept of Islamic banking and Bank Muamalat to the younger generation. To socialize to the public by using mass media. And innovating products.

Keywords: Bank Muamalat Indonesia, Existence, Strategy

KATA PENGANTAR

حَيْمَالرَّ حَمَانِرَّ اللّهِسْم

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, berkat limpahan rahmat, taufik, dan hidayah maka skripsi yang berjudul “**EKSISTENSI BANK MUAMALAT INDONESIA DI KOTA PALANGKA RAYA**” dapat terselesaikan. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kehadiran junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, sahabat dan pengikut beliau hingga akhir zaman.

Skripsi ini dikerjakan demi melengkapi dan memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Penyelesaian tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan beberapa pihak baik berupa dorongan, bimbingan serta arahan yang diberikan kepada penulis. Oleh karena itu, dengan hati yang tulus menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya, khususnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M.Ag. Selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
2. Bapak Dr. Sabian Utsman, S.H., M.Si. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
3. Ibu Jelita M.Si. Selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah mengarahkan dan memotivasi saya untuk mengajukan judul ini.

4. Bapak Enriko Tedja Sukmana, S.Th.I., M.Si. Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam dan sebagai Dosen Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan dan saran kepada peneliti selama penyusunan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan.
5. Ibu Nia Kurniati Hasibuan, M.H. Selaku Dosen Pembimbing II yang membimbing peneliti dengan ikhlas meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan penjelasan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak/Ibu dosen IAIN Palangka Raya khususnya dosen-dosen dan seluruh staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis.
7. Kepada Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya yang telah berkenan memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
8. Ucapan terima kasih banyak kepada kedua orang tua saya yang tidak pernah menyerah untuk menyekolahkan anaknya berkat do'a, semangat, bantuan materi dan hati yang ikhlas membuat penulis bersemangat menyelesaikan tugas akhir ini. Untuk Kakaku Ai'an Subhi Hasyim yang selalu membantu.
9. Semua teman-teman Program Studi Perbankan Syariah angkatan 2015 kelas B yang sama-sama berjuang dan saling memberikan semangat untuk menyelesaikan tugas akhir.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan melimpahkan rahmat dan karunia-Nya. Semoga karya skripsi ini dapat memberikan manfaat dan kebaikan bagi banyak pihak.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh

Palangka Raya, Oktober 2019

Peneliti

Munawarah
NIM. 1504110044



PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MUNAWARAH
NIM : 1504110044
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan skripsi dengan judul “EKSISTENSI BANK MUAMALAT INDONESIA DI KOTA PALANGKA RAYA”, adalah benar karya saya sendiri. Jika kemudian hari karya ini terbukti merupakan duplikat atau plagiat, maka skripsi dan gelar yang saya peroleh dibatalkan.

Palangka Raya, Oktober 2019
Yang Membuat Pernyataan



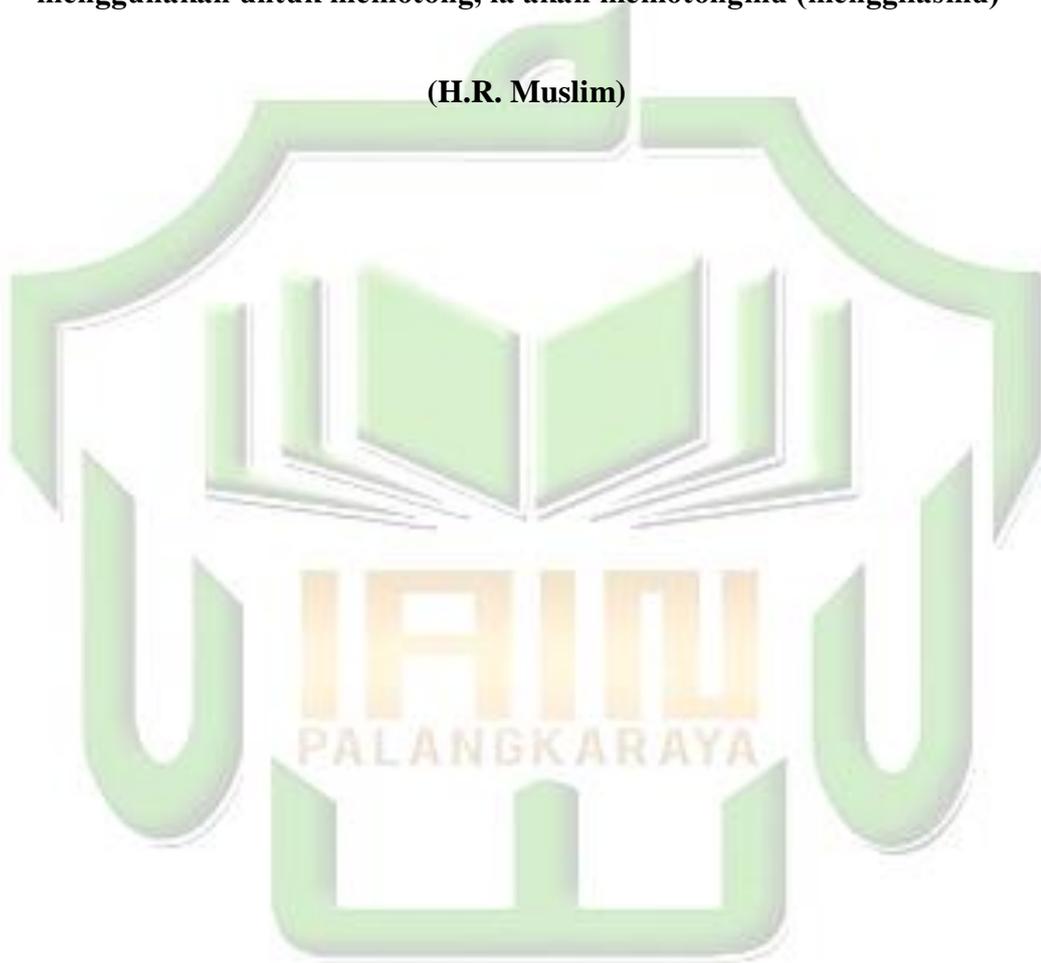
MUNAWARAH
NIM. 1504110044

MOTTO

الْوَقْتُ كَمَا لِسَيْفٍ إِنْ لَمْ تَقْطَعْهُ فَطَعَهُ

“Waktu itu bagaikan pedang, jika kamu tidak memanfaatkannya menggunakan untuk memotong, ia akan memotongmu (menggilasmu)”

(H.R. Muslim)



PERSEMBAHAN

Sebagai ungkapan rasa syukur yang mendalam dengan segenap ketulusan hati, saya persembahkan karya sederhana ini kepada:

Allah SWT bagi-Mu segala puji, segalanya adalah milik-Mu, yang maha melindungi dan maha segalanya sehingga penulisan skripsi ini di mudahkan dan terselesaikan dengan lancar

Shalawat serta salam saya curahkan selalu dalam setiap doa dan ibadah saya. Semoga saya dan keluarga selalu dalam lindungan syafa" atmu di hari mahsyar.

Untuk orang tua saya tercinta Abah (Hasyim) dan Mama (Norma (alm)) yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan, dan cinta kasih yang tiada terhingga yang tiada mungkin dapat saya balas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan kata cinta dan persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat abah dan mama bahagia karena saya sadar selama ini belum bisa berbuat yang lebih. Untuk mama dan abah yang selalu menyemangati dan selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakan, selalu menasehati menjadi lebih baik,

Kaka saya, Ai'an Subhi Hasyim terimakasih atas doa dan bantuannya selama ini.

Untuk teman seperjuangan Novita Sari, Jumiati, dan Yeni susilawati yang selalu membantu, dan memberi semangat.

Untuk Almameter kebanggaan saya (IAIN Palangka Raya)

Semoga Allah SWT selalu meridhoi kita semua. Amin Ya Rabb

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
NOTA DINAS	Error! Bookmark not defined.
PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK	Error! Bookmark not defined.
ABSTRACT	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	Error! Bookmark not defined.
MOTTO	xi
PERSEMBAHAN	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR SKEMA.....	xvii
BAB IPENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Kajian Teoritis.....	10
1. Teori Eksistensi.....	10

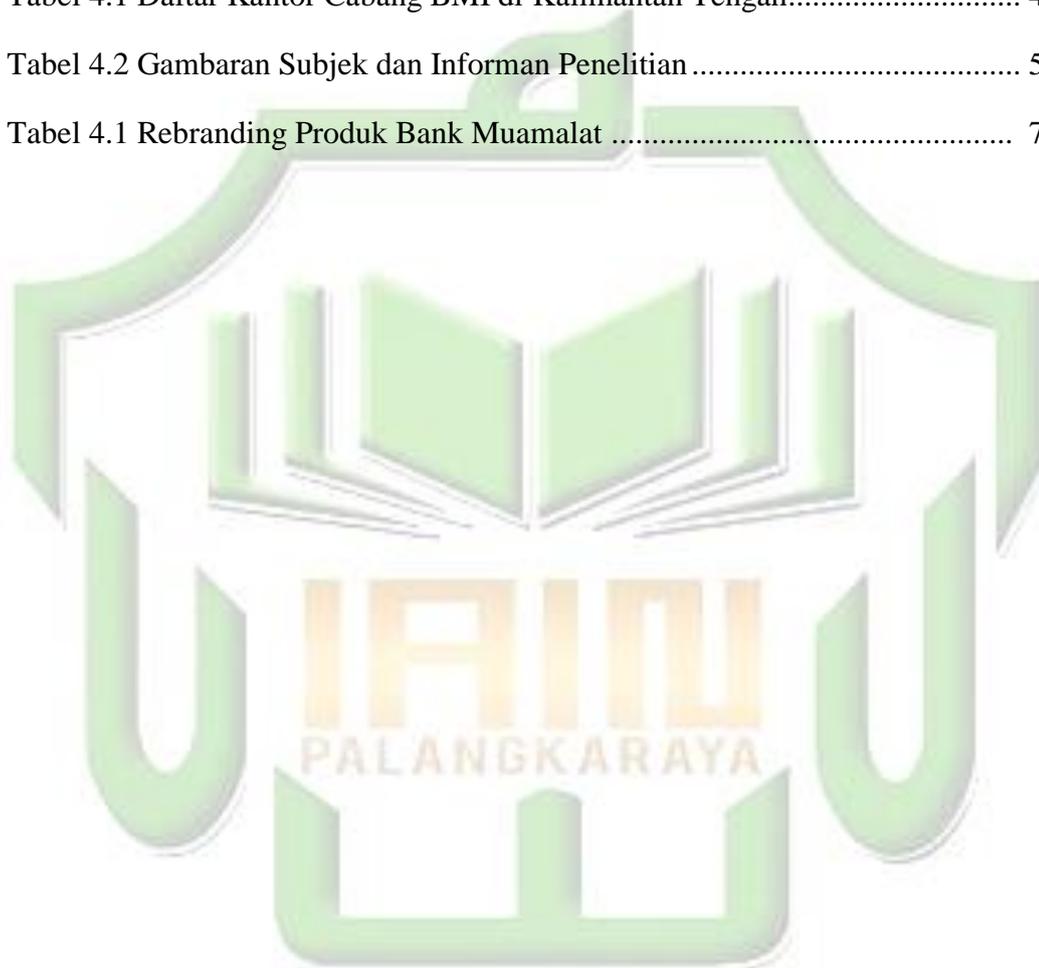
2. Teori Strategi	17
3. Teori Perbankan Syariah.....	27
C. Kerangka Pikir	34
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Waktu dan Tempat Penelitian	36
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	36
C. Objek dan Subjek Penelitian	37
D. Teknik Pengumpulan Data.....	37
E. Pengabsahan Data	39
F. Metode Pengolahan dan Analisis Data	40
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA.....	42
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	42
1. Letak Geografis Kota Palangka Raya.....	42
2. Profil Bank Muamalat Indonesia	43
B. Gambaran Subjek dan Informan Penelitian	54
C. Penyajian Data	55
1. Eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya .	55
2. Strategi Bank Muamalat Indonesia Dalam Mempertahankan Eksistensinya	59
D. Analisis Data	64
1. Eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya .	64
2. Strategi Bank Muamalat Indonesia Dalam Mempertahankan Eksistensinya	72
BAB V KESIMPULAN	81
A. Kesimpulan	81

B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN.....	86



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian.....	10
Tabel 4.1 Daftar Kantor Cabang BMI di Kalimantan Tengah.....	46
Tabel 4.2 Gambaran Subjek dan Informan Penelitian	55
Tabel 4.1 Rebranding Produk Bank Muamalat	77



DAFTAR SKEMA

Skema 2.1 Kerangka Pikir	35
Skema 4.1 Struktur Organisasi BMI Cabang Palangka Raya.....	47



DAFTAR SINGKATAN



DPLK Muamalat	: Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat
BMI	: Bank Muamalat Indonesia
DSN-MUI	: Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia
DPS	: Dewan Pengawas Syariah
DEKOPIN	: Dewan Koperasi Indonesia
SDM	: Sumber Daya Manusia
ZIS	: Zakat Infak dan Sedekah
MURI	: Museum Rekor Indonesia
ALIF	: Al-Ijarah Indonesia Finance
MUI	: Majelis Ulama Indonesia
ICMI	: Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia
BEI	: Bursa Efek Indonesia
PUT	: Penawaran Umum Terbatas
USD	: US Dollar
SGD	: Singapore Dollar
BMM	: Baitulmaal Muamalat

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan sektor perbankan telah tumbuh dengan pesat dalam kegiatan perekonomian Indonesia. Kegiatan utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat melalui simpanan dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat umum dalam bentuk kredit. Penyaluran dana biasanya berbentuk kredit yang diberikan kepada masyarakat dimana debitur dalam pengembalian pinjaman diharuskan membayar sejumlah bunga. Sistem perbankan ini dikenal sebagai sistem perbankan konvensional. Namun telah muncul sistem perbankan yang tidak berorientasi pada bunga namun menggunakan sistem bagi hasil perbankan ini dikenal sebagai Bank Syariah.¹

Sejak diberlakukannya UU Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan yang mengatur Bank Syariah secara cukup jelas dan kuat dari segi kelembagaan dan operasionalnya, yang kemudian diperbaharui dengan UU Nomor 23 Tahun 1999 Tentang Bank Indonesia dan UU Nomor 3 Tahun 2004 telah memberikan landasan hukum kepada Bank Indonesia untuk menerapkan kebijakan moneter berdasar prinsip syariah melakukan pengaturan serta pengawasan terhadap perbankan berdasarkan prinsip syariah. Dengan demikian

¹Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah di Kecamatan Ciputat, di akses dari www.id.123dok.com, Pada 26 Oktober 2019 Pukul 16.00 WIB.

perkembangan lembaga keuangan yang menggunakan prinsip syariah dimulai tahun 1992 dari kondisi inilah Bank Syariah mulai dikembangkan.²

Penerapan prinsip syariah merupakan hal yang paling utama yang dilakukan oleh perbankan yang beroperasi dengan sistem syariah. Karena penerapan syariah menjadi sebuah keharusan bagi perbankan syariah. Sedangkan yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah dalam kegiatannya berdasarkan Fatwa DSN-MUI yang tujuannya adalah agar semua kegiatan dan transaksi dijadikan sebagai landasan dari semua aktivitasnya.

Berbicara tentang perbankan syariah, maka tidak terlepas dari peran Bank Muamalat Indonesia yang merupakan suatu lembaga keuangan syariah pertama sekaligus sebagai pelopor kemunculan perbankan syariah yang lainnya. PT. Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 1 November 1991 dan memulai operasi pada 1 Mei 1992 dan hingga kini Bank Muamalat Indonesia terus mempertahankan eksistensinya dengan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah salah satunya seperti Asuransi Syariah (Asuransi Tafakul), dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat).³

Sejak berdiri Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dengan meluncurkan produk-produk unggulan. Kartu *Shar-E Gold* Debit Bank Muamalat menjadi kartu chip pertama yang dapat digunakan untuk

²Dita Pertiwi, "Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat di Kota Kisaran", Jurnal, Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara, 2012, h. 62.

³Bank Muamalat Tegaskan Bisnis Masih Baik, di akses dari www.Pressrelease.id, Pada 3 April 2019 Pukul 18.35 WIB.

bertransaksi bebas biaya di jutaan *merchant* di seluruh dunia. Kartu Shar-E Gold Debit bahkan meraih predikat sebagai Kartu Debit Syariah Berteknologi Chip Pertama di Indonesia oleh Museum Rekor Indonesia (MURI). Kartu Debit Arsenal yang desain barunya diluncurkan pada awal Agustus 2017 juga telah menerapkan teknologi chip standar nasional (NSICCS) untuk keamanan bertransaksi nasabah sesuai dengan ketentuan dari Bank Indonesia.

Hingga saat ini Bank Muamalat Indonesia telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Inovasi yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia terus berlanjut. Bank Muamalat tetap menjalankan operasional bisnisnya sesuai prinsip syariah yang amanah, dukungan yang diberikan terhadap eksistensi perbankan syariah di Indonesia cukup besar dan Bank Muamalat terus berkomitmen untuk dapat memberikan pelayanan yang baik bagi seluruh nasabah. Walaupun pada saat ini sudah banyak Bank Syariah lainnya bermunculan namun Bank Muamalat Indonesia justru sampai sekarang masih tetap bertahan dan mampu mempertahankan eksistensinya.⁴

Bank Muamalat Indonesia dalam mengembangkan bisnisnya untuk mengenalkan nilai-nilai syariah dengan membuka cabang di daerah-daerah, salah satunya adalah di Palangka Raya Kalimantan Tengah. Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya didirikan pada Tanggal 18 Desember 2004 dan mulai beroperasi pada Tanggal 20 Desember 2004. Menempati gedung lama yang dulunya merupakan gedung Kantor Pos yang kemudian direnovasi hingga menjadi gedung yang layak guna, indah, rapi dan asri jika dipandang

⁴Profil Bank Muamalat, di akses dari www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat, Pada 3 April 2019 Pukul 18.43 WIB.

secara kasat mata sehingga menjadi Kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya dengan jumlah 20.000 nasabah.⁵ Keberadaan Bank Muamalat Cabang Palangka Raya sebagai wujud partisipasi dan eksistensinya untuk memberikan warna berbeda pada dunia perbankan di Kalimantan Tengah, dan juga sebagai upaya menjadi pelopor perbankan berbasis syariah di kota cantik ini.

Berdasarkan uraian di atas, membuat penulis tertarik karena Bank Muamalat Indonesia merupakan Bank Syariah yang pertama kali muncul menggunakan sistem syariah di Indonesia dan Bank Syariah yang pertama adadi Kota Palangka Raya sebelum hadirnya Bank Syariah yang lain. Dan masih membuktikan keberadaannya di masyarakat maupun dari Bank Syariah yang lain. Sehingga membuat penulis tertarik mengkaji lebih dalam mengenai eksistensi dari Bank Muamalat seperti apa dan bagaimana strategi dari Bank Muamalat sendiri dalam mempertahankan eksistensinya. Oleh karena itu, maka penulis melakukan penelitian dengan judul: **“Eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya?
2. Bagaimana strategi Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya?

⁵Deni Irwansyah, *“Strategi Pemasaran Bank Muamalat Cabang Palangka Raya Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar”*, Skripsi, Palangka Raya: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), 2014.

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang dan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya.
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat atau kegunaan. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Adapun manfaat secara teoritis yaitu dapat menambah wawasan di bidang keilmuan maupun pengembangan ilmiah tentang eksistensi perbankan syariah.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Praktisi

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan pemikiran yang bermanfaat bagi Bank Muamalat agar dapat memperbaiki menjadi lebih baik.

b. Bagi Akademisi

Penulis mengharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan dan menjadi sumbangan pemikiran.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan penelitian sejenis dan sebagai pengembangan penelitian lebih lanjut.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini, dibagi menjadi 5 bagian yaitu:

BAB I: Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II: Tinjauan Pustaka

Pada bab ini menguraikan tentang tinjauan pustaka yang berkaitan dengan topik penelitian ini, yaitu penelitian terdahulu, kajian teoritis yang meliputi teori eksistensi, strategi, Bank Syariah dan kerangka pikir.

BAB III: Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang waktu dan tempat penelitian, jenis pendekatan penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, pengabsahan data, serta metode pengolahan data dan analisis data.

BAB IV: Penyajian dan Analisis Data

Bab ini menguraikan gambaran umum lokasi penelitian, gambaran subjek dan Informan Penelitian, penyajian data, dan analisis.

BAB V: Kesimpulan

Bab ini merupakan uraian akhir dari penelitian yang dilakukan. Bab ini terbagi atas bagian kesimpulan dan saran dari penulis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu diperlukan sebagai teori pendukung guna menyusun konsep berpikir, dan sebagai bahan studi pembandingan hasil penelitian. Berdasarkan hasil pencarian yang dilakukan terhadap penelitian-penelitian terdahulu, penulis menemukan 2 penelitian yang relevan dengan jenis yang berbeda.

Penelitian pertama dilakukan oleh **Ediyanto**, dalam skripsi yang berjudul “ Eksistensi Dewan Pengawas Syariah (DPS) Pada Bank Syariah (Tinjauan Yuridis)” tahun 2016. Adapun rumusan masalahnya sebagai berikut: bagaimana dasar hukum pengawas DPS pada Bank Syariah, bagaimana bentuk-bentuk pengawasan DPS pada Bank Syariah, dan bagaimana hasil pengawasan yang dilakukan DPS pada Bank Syariah dalam tinjauan yuridis. Hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut adalah dasar hukum tentang pengawasan bank diatur oleh Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 6/17/PBI/2004 Tanggal 1 Juli 2004 Tentang Perkreditan Rakyat berdasarkan Prinsip Syariah. Peraturan Bank Indonesia No. 6/24/PBI/2004 Tanggal 14 Oktober Tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha yang berdasarkan Prinsip Syariah yang lalu diubah dengan Peraturan Bank Indonesia No. 7/35/PBI/2005 Tanggal 29 September 2005 Tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha yang berdasarkan prinsip syariah. Bentuk pengawasan DPS pada Bank Syariah yaitu pengawasan berdasarkan kepatuhan (*compliance based supervisio*) pengawasan berdasarkan risiko (*risk based*

supervision). Kemudian terkait parameter tingkat kesehatan bank, terdapat 3 bentuk status pengawasan bank yaitu status dalam pengawasan normal, status pengawasan intensif, dan status pengawasan khusus. Bank Syariah secara yuridis normatif dan yuridis empiris diakui keberadaannya di Negara Indonesia. Dewan Pengawas Syariah (DPS) di lembaga perbankan menduduki posisi yang kuat, karena keberadaannya sangat penting dan strategis.⁶

Penelitian tersebut memiliki kesamaan fokus masalah dengan penelitian yang akan diteliti penulis, yaitu meneliti eksistensi. Perbedaannya, terletak pada subjek dan metode peneliti Ediyanto merupakan penelitian pustaka (*library research*) dan subjeknya yaitu Dewan Pengawas Syariah (DPS) sedangkan penulis menggunakan metode kualitatif dan subjeknya adalah Bank Muamalat Indonesia.

Kemudian penelitian kedua oleh **Fani Afista** dalam skripsi yang berjudul “ Strategi PT BNI Syariah dalam mempertahankan Eksistensi Produk IB Hasanah Card di Kota Cilacap” tahun 2017. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa strategi PT BNI Syariah KCP Cilacap dalam mempertahankan eksistensi produk iB Hasanah Card adalah dengan berbagai cara antara lain berusaha menjual bagi semua staf tidak hanya marketing, promosi program dan fitur yang ada dalam produk, *crosselling*, kegiatan *open table* setiap hari jum’at di Kantor BUMN di wilayah Cilacap, dan kegiatan

⁶Ediyanto, “*Eksistensi Dewan Pengawas Syariah (DPS) Pada Bank Syariah (Tinjauan Yuridis)*”, Skripsi, Parepare: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), 2016.

telemarketing yang bertujuan membangun minat nasabah kepada produk dalam layanan BNI Syariah.⁷

Korelasi penelitian ini yaitu sama sama meneliti startegi dalam mempertahankan eksistensi. Bedanya, penelitian tersebut meneliti strategi bank dalam mempertahankan eksistensi suatu produk sedangkan penulis meneliti dari strategi Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya.

Kedua penelitian yang telah dipaparkan di atas pada intinya memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan penulis dalam hal meneliti, persamaan tersebut terletak pada objek penelitian berupa eksistensi dan strategi. Namun terdapat pula perbedaan dari penelitian-penelitian tersebut yang terletak pada metode.

Berikut untuk mempermudah melihat persamaan dan perbedaan pada penelitian maka dibuatlah dalam tabel berikut ini:

⁷Fani Afista, “Strategi PT BNI Syariah Dalam Mempertahankan Eksistensi Produk IB Hasanah Card di Kota Cilacap”, Skripsi, Puwokerto: Institut Agama Islam Negeri (IAIN), 2017.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian

No.	Nama dan Judul	Perbandingan	
		Persamaan	Perbedaan
1	Ediyanto , Eksistensi Dewan Pengawas Syariah (DPS) Pada Bank Syariah (Tinjauan Yuridis)	Meneliti eksistensi	Penelitian Ediyanto meneliti eksistensi Dewan pengawas Syariah dengan menggunakan metode penelitian pustaka sedangkan penulis meneliti eksistensi dari Bank Muamalat Indonesia dengan menggunakan metode kualitatif.
2	Fani Afista , Strategi PT BNI Syariah dalam mempertahankan Eksistensi Produk IB Hasanah Card di Kota Cilacap	Meneliti strategi bank dalam mempertahankan eksistensi	Penelitian Fani Afista meneliti strategi bank dalam mempertahankan eksistensi suatu produk, sedangkan penulis memfokuskan penelitian pada bank nya.

Sumber: Diolah Penulis 2019

B. Kajian Teoritis

1. Teori Eksistensi

a. Pengertian Eksistensi

Secara etimologi, *eksistensialisme* berasal dari kata eksistensi, eksistensi berasal dari Bahasa Inggris yaitu *excitence*; dari Bahasa Latin *existere* yang berarti muncul, ada, timbul, memilih keberadaan aktual.

Dari kata *ex* berarti keluar dan *sistere* yang berarti muncul atau timbul. Beberapa pengertian secara terminologi, yaitu pertama, apa yang ada, kedua, apa yang memiliki aktualitas (ada), dan ketiga adalah segala sesuatu (apa saja) yang di dalam menekankan bahwa sesuatu itu ada.⁸

Pemahaman secara umum, eksistensi berarti keberadaan. Akan tetapi, eksistensi dalam kalangan Filsafat *eksistensialisme* memiliki arti sebagai cara berada manusia, bukan lagi apa yang ada, tapi, apa yang memiliki aktualisasi (ada). Cara manusia berada di dunia berbeda dengan cara benda-benda. Benda-benda tidak sadar akan keberadaannya, tidak ada hubungan antara benda yang satu dengan benda yang lainnya, meskipun mereka saling berdampingan.

Keberadaan manusia di antara benda-benda itulah yang membuat manusia berarti. Cara berada benda-benda berbeda dengan cara berada manusia. Dalam Filsafat *eksistensialisme*, bahwa benda hanya sebatas “berada”, sedangkan manusia lebih apa yang dikatakan “berada”, bukan sebatas ada, tetapi “bereksistensi”. Hal inilah yang menunjukkan bahwa manusia sadar akan keberadaannya di dunia, dan mengalami keberadaannya berada di dunia. Manusia menghadapi dunia, mengerti apa yang dihadapinya, dan mengerti akan arti hidupnya. Artinya, manusia adalah subjek, yang menyadari, yang sadar akan keberadaan dirinya. Dan barang-barang atau benda yang disadarinya adalah objek. Manusia mencari makna keberadaan di dunia bukan pada hakikat

⁸Lorens Bagus, *Kamus Filsafat*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005, h. 183.

manusia sendiri, melainkan pada sesuatu yang berhubungan dengan dirinya.⁹

Berdasarkan Kamus Lengkap Bahasa Indonesia, dijelaskan bahwa “Eksistensi artinya keberadaan, keadaan, adanya”.¹⁰ Berdasarkan penjelasan tersebut, maka yang dimaksud dengan eksistensi adalah suatu keberadaan atau keadaan kegiatan usahanya masih ada dari dulu hingga sekarang dan masih diterima oleh lingkungan masyarakat, dan keadaannya tersebut lebih dikenal atau lebih eksis di kalangan masyarakat.

b. Ciri-ciri Eksistensi

Menurut Frankl dalam bukunya yang berjudul *Phcyhotherapy and Existensialsm* dan Smith dalam bukunya *What Matters Most* adalah hal yang paling utama, ciri-ciri eksistensi diantaranya:

- 1) Kesadaran diri yaitu kemampuan untuk mengenali kekuatan dan kelemahan diri sendiri, apa yang mampu dilakukan, dan bagaimana cara melakukannya.
- 2) Kepercayaan diri yaitu kemampuan individu untuk melihat sisi positif dari suatu peristiwa.
- 3) Harga diri yaitu bagaimana individu memfokuskan pada orang yang dilayani atau individu bekerja.
- 4) Kesadaran akan mendesakan yaitu kesadaran mengenai pentingnya peran yang ada dalam dirinya untuk segera direalisasikan.

⁹Ahmad Tafzir, *Filsafat Umum; Akal dan Hati Sejak Thales Sampai Capra*, Bandung: Rosda Karya, 2006, h. 218-219.

¹⁰Dessy Anwar, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Surabaya: Amelia, 2003, h. 132.

- 5) Kesadaran yang kuat akan misi pribadi yaitu visi tentang apa yang perlu dilakukan dan semangat serta fokus dalam melakukannya.
- 6) Daya tarik pribadi yaitu sesuatu yang menjadi daya tarik individu sehingga dapat mempengaruhi penilaian orang lain terhadap dirinya.
- 7) Kesadaran dan rasa hormat akan keunikan diri yaitu tidak membanding-bandingkan diri dengan orang lain, atau mengkuatirkan apa yang tidak dimiliki diri.
- 8) Konsisten terhadap kehidupan yaitu tidak terombang-ambing dengan setiap ide atau peluang baru atau perubahan kejadian.
- 9) Ketenangan dan kedamaian yaitu tetap berkepala dingin meskipun sedang menghadapi banyak masalah.¹¹

c. Faktor Yang Mempengaruhi Eksistensi Lembaga Keuangan

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi keberlangsungan Bank Muamalat Indonesia, yang dimaksud keberlangsungan Bank Muamalat Indonesia adalah kemampuan Lembaga Keuangan untuk tetap hidup dan mampu melayani masyarakat dengan baik. Adapun variabelindependen terdiri dari faktor regulasi, supervisi, kapasitas lembaga, dan kondisi makro ekonomi.

¹¹Nabilla Aprilia, *“Instagram Sebagai Ajang Eksistensi Diri Studi Fenomenologi Mengenai Pengguna Instagram Sebagai Ajang Eksistensi Diri Pada Mahasiswa Ilmu Komunikasi Fisip Unpas”*, Skripsi, Bandung: Universitas Pasundan, 2015, h.32, Dalam <http://repository.unpas.ac.id> (online 2 September 2019).

- 1) Regulasi. Regulasi adalah aturan yang dikeluarkan oleh pihak berwenang yang digunakan untuk mengukur Bank Muamalat Indonesia. Aturan itu berupa Undang-undang ataupun peraturan terkait dengan kepatuhan syariah (*syariah compliance*). Indikator regulasi berupa keberadaan UU dan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesi (DSN-MUI).
- 2) Supervisi. Supervisi adalah melakukan pengamatan secara langsung dan berkala oleh atasan terhadap pekerjaan yang dilaksanakan oleh bawahan untuk kemudian apabila ditemukan masalah, segera diberikan petunjuk atau bantuan yang bersifat langsung guna mengatasinya. Variabel supervisi diukur dengan frekuensi supervisi oleh Dewan Koperasi Indonesia (DEKOPIN) dan supervisi kesyariahan yang dilakukan oleh Dewan Pengawa Syariah (DPS).¹²
- 3) Kapasitas Lembaga. Kapasitas lembaga atau dengan bahasa lain ukuran perusahaan adalah suatu skala, dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara, antara lain: total aktiva, *log size*, nilai pasar saham, dan lain-lain. Variabel kapasitas lembaga diukur dengan jumlah cabang, jumlah SDM/I, dan jumlah produk yang ditawarkan.
- 4) Kondisi Makro Ekonomi. Kondisi makro ekonomi didefinisikan sebagai suatu sistem yang menjelaskan tentang ekonomi di Indonesia yang membawa pengaruh besar terhadap masyarakat, pasar, dan juga

¹²Kuat Ismanto, “*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Eksistensi BMT/BTM di Pekalongan*”, Jurnal, Pekalongan: STAIN Pekalongan, 2015, h. 77.

perusahaan. Sistem yang melakukan analisa mengenai segala bentuk perubahan kondisi ekonomi Indonesia untuk mencapai hasil analisa terbaik. Bentuk perubahan ekonomi yang dimaksud di sini meliputi tentang pertumbuhan ekonomi, tenaga kerja, dan kestabilan harga, serta tercapai atau tidaknya keseimbangan neraca yang dilakukan secara berkesinambungan. Variabel kondisi makro ekonomi diukur dengan tingkat inflasi tingkat suku bunga BI, dan kurs rupiah.¹³

d. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Eksistensi Industri

1) Faktor Produksi

Menurut Mubyarto mengemukakan bahwa “Fungsi produksi yaitu suatu fungsi yang menunjukkan hubungan antara hasil produksi fisik (*output*) dengan faktor-faktor produksi (*input*). Dalam produksi pertanian misalnya produksi padi maka produksi fisik dihasilkan oleh bekerjanya beberapa faktor produksi sekaligus yaitu tanah, modal dan tenaga kerja”.

2) Faktor Aksesibilitas

Selain faktor produksi, faktor aksesibilitas juga akan mempengaruhi suatu industri hal ini dapat dilihat dari lokasi industrinya apakah dapat dijangkau dengan mudah oleh konsumen atau pasar. Menurut Tamim menyatakan bahwa yang menjadi ukuran dalam aksesibilitas adalah:

¹³Ibid.

“Aksesibilitas dapat dinyatakan dengan jarak, apabila suatu tempat berdekatan dengan tempat lainnya, dikatakan bahwa aksesibilitas antara kedua tempat tersebut tinggi. Sebaliknya apabila kedua tempat tersebut berjauhan, aksesibilitas antara keduanya rendah. Namun, meskipun jarak berjauhan apabila sistem transportasi antara kedua tempat tersebut baik dan untuk itu waktu tempuh bisa lebih singkat, maka waktu tempuh tersebut menjadi ukuran yang lebih baik dan sering digunakan untuk aksesibilitas”.

3) Faktor Permintaan dan Penawaran

Menurut Rahardja menyatakan bahwa “Mekanisme pasar adalah proses penentuan tingkat harga berdasarkan kekuatan permintaan dan penawaran”. Mekanisme pasar ini jelas mempengaruhi eksistensi suatu industri karena dengan adanya permintaan, kegiatan produksi akan terus berlangsung. Hal ini juga ditunjang oleh penawaran yang menarik minat konsumen. Lebih jelas Mubyarto mengemukakan bahwa:

“Sesuatu barang mempunyai permintaan karena barang yang bersangkutan berguna, sedangkan barang tersebut mempunyai penawaran karena jumlahnya terbatas”.¹⁴

4) Faktor Pemasaran

Pemasaran dalam industri berperan untuk menghasilkan laba yang lebih tinggi. Perolehan laba yang tinggi dapat membuat

¹⁴Eksistensi Industri Gula Merah di Kecamatan Bojong Kabupaten Purwakarta, di akses dari <http://a-research.upi.edu>. Pada 18 September 2019 Pukul 16.15 WIB.

produsen melakukan produksi terus menerus sehingga eksistensi suatu industri dapat terjaga. Menurut Kotler mengemukakan bahwa: “Pemasaran adalah suatu proses sosial yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain”.

5) Kebijakan Pemerintah

Menurut Mubyarto mengemukakan bahwa “Salah satu kekuatan yang berpengaruh pada bekerjanya gaya-gaya ekonomi adalah pemerintah. Tidak ada satu negara pun pada saat ini di mana pemerintah tidak memainkan peranan dalam perekonomian”.

2. Teori Strategi

a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani “*strategos*” yang berasal dari “*stratos*” yang berarti militer dan “*ag*” yang berarti memimpin. Strategi dalam konteks awalnya diartikan sebagai *generalship* atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukan dan memenangkan perang.

Strategi merupakan hal penting bagi kelangsungan hidup dari suatu perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, perusahaan harus bisa menghadapi setiap masalah-masalah atau hambatan yang datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan,

dalam pengembangannya konsep mengenai strategi harus terus memiliki perkembangan dan setiap orang mempunyai pendapat atau definisi yang berbeda mengenai strategi. Strategi dalam dunia bisnis atau usaha sangatlah dibutuhkan untuk pencapaian visi dan misi yang sudah diterapkan oleh perusahaan, maupun untuk pencapaian sasaran atau tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

Pengertian strategi Menurut Stephanie K. Marrus, seperti yang dikutip Sukristono strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

Menurut Hamel dan Prahalad strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.¹⁵

Menurut David strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. Strategi bisnis mencakup

¹⁵Husein Umar, *Strategic Management in Action*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001, h. 31

ekspansi, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, pengetatan, divestasi, likuidasi, dan usaha patungan atau *joint venture*. Strategi adalah aksi potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumber daya perusahaan dalam jumlah besar. Jadi strategi adalah sebuah tindakan aksi atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan yang telah ditetapkan.¹⁶

Strategi dalam pengertiannya seringkali terkandung perencanaan yang merupakan proses yang berlangsung secara terus-menerus dalam suatu perusahaan. Oleh sebab itu strategi pemasaran dari setiap perusahaan merupakan rencana yang menyeluruh di mana perusahaan berharap mencapai sasaran yang telah ditentukan, yang pada akhirnya untuk merealisasikan tujuan dari perusahaan yang bersangkutan. Menurut Sofjan Assauri menyatakan bahwa penyusunan strategi pada dasarnya berkaitan dengan penetapan keputusan yang harus diambil dalam menghadapi para pesaing di dalam lingkungan kehidupan yang saling memiliki ketergantungan, sehingga perlu ada kegiatan yang diarahkan terutama dalam memperkirakan perilaku satu dengan yang lainnya.¹⁷

Secara khusus suatu strategi menentukan rumusan tentang apa yang ingin dicapai, di mana arena yang difokuskan terkait dengan industri dan produk pasar serta bagaimana pelaksanaannya yang

¹⁶Fred.R David, *Manajemen Strategi*, Jakarta: Salemba Empat, 2011, h. 18

¹⁷Sofjan Assauri, *Strategi Marketing: Sustaining Lifetime Customer Value*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 75.

berkaitan dengan penggunaan sumber-sumber daya dan kegiatan pengalokasiannya untuk setiap produk pasar yang dapat memenuhi peluang lingkungan dan sekaligus dapat menghasilkan keunggulan bersaing.¹⁸

b. Macam-macam Strategi

1) Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi merupakan strategi yang paling tepat digunakan bila peluang yang baik dapat diperoleh di luar kegiatan usaha yang ada sekarang, peluang di mana industri yang bersangkutan berdaya tarik tinggi dan perusahaan mempunyai bauran kekuatan bisnis yang diperlukan untuk dapat berhasil.¹⁹

2) Strategi Korporasi

Strategi korporasi merupakan perencanaan jangka panjang secara menyeluruh mengenai bisnis apa yang hendak dibuat oleh perusahaan yang mempunyai beragam bisnis dan apa yang diinginkan dalam bisnis tersebut sebagai bagian dari korporat serta bagaimana cara perusahaan menciptakan nilai konfigurasi dan koordinasi dari aktivitas multi bisnis pada multi pasarnya. Strategi korporasi pada dasarnya mempunyai dua fokus strategi yaitu menspesifikkan industri di mana divisi bisnis dari organisasi perusahaan akan bersaing pengalokasian sumber-sumber daya

¹⁸Ibid.

¹⁹Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan dan Pengendalian Jilid I*, Jakarta: Erlangga, 1989, h. 64.

perusahaan untuk divisi bisnis itu. Strategi korporasi membuat bidang yang luas dengan keputusan-keputusan pendanaan untuk selalu portofolio dari unit-unit bisnisnya. Dengan strategi korporasi ini, organisasi perusahaan akan lebih dapat menentukan arah untuk jenis-jenis pesaing mana yang akan siap dihadapi oleh divisi bisnis dan sumber-sumber daya yang tersedia untuk menghadapi persaingan dengan lawan-lawan tersebut.

Upaya dalam mengembangkan dan pemeliharaan unggulan yang terdapat pada tingkat korporasi haruslah difokuskan pada upaya menghasilkan sumber-sumber daya manusia yang superior, keuangan dan sumber-sumber daya teknologi serta rancangan selektif dari struktur dan proses organisasi, dan upaya melakukan sinergi antar berbagai bisnis perusahaan. Sinergi pada dasarnya dapat memberikan keunggulan bersaing untuk suatu perusahaan yang mempunyai bisnis yang terkait dengan berbagai investasi riset dan pengembangan, teknologi produksi dan produk, saluran dan jaringan distribusi serta tenaga penjualan dan promosi bersama.²⁰

3) Strategi Tingkat Bisnis

Strategi tingkat bisnis yaitu strategi yang dirumuskan dan dijalankan untuk mencapai tujuan bisnis yang diharapkan oleh suatu perusahaan. Tujuan bisnis perusahaan pada umumnya adalah untuk dapat berperan secara domain dalam posisi persaingan perusahaan di

²⁰Sofjan Assauri, *Strategi Marketing: Sustaining Lifetime Customer Value*, h. 78-80.

pasar. Strategi tingkat bisnis merupakan keputusan untuk mengarahkan agar bisnis perusahaan dapat dipertahankan dan ditingkatkan posisi bersaingnya. Upaya ini dilakukan dengan terus melaksanakan perbaikan efisiensi dan mengembangkan teknologi yang digunakan dalam operasi agar dapat mencapai biaya rendah dan harga murah. Unit bisnis bersaing dengan industri merupakan fokus dari strategi tingkat bisnis. Masalah utama dalam suatu strategi tingkat bisnis adalah menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut, maka suatu unit bisnis haruslah mempunyai kompetensi yang sangat baik.²¹

4) Strategi Fungsional dalam Bidang Pemasaran

Strategi fungsional merupakan strategi yang berorientasi pada operasional dalam kegiatan bagi pencapaian tujuan dan sasaran bisnis suatu perusahaan. Strategi fungsional ini dikoordinasikan oleh strategi tingkat bisnis. Strategi fungsional merupakan strategi bisnis yang terdapat dalam beberapa bidang seperti bidang teknologi informasi, hubungan manusia, riset dan pengembangan serta pemasaran. Fokus utama strategi fungsional pemasaran yaitu untuk mengalokasikan secara efektif dan mengkoordinasikan sumber-sumber daya pemasaran dan kegiatan-kegiatan yang diarahkan untuk pencapaian tujuan dan sasaran perusahaan dalam suatu produk pasar

²¹Ahmad Muta'afif, "Analisis Strategi Persaingan dan Sistem Penjualan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan di Perusahaan Putra Perkasa Kudus", Skripsi, Kudus: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri, 2017, h. 14-15. Dalam <http://eprints.stainkudus.ac.id> (online 10 Agustus 2019).

tertentu. Oleh karena itu hal yang kritis bagi pencapaian tujuan tersebut adalah penetapan cakupan atau lingkup strategi pemasaran khususnya yang berkaitan dengan sasaran yang ditetapkan untuk suatu produk atau bagian produk tertentu.²²

5) Strategi Konsentrasi atau Penetrasi Pasar

Strategi konsentrasi atau penetrasi pasar adalah jenis strategi pertumbuhan dan merupakan strategi yang paling umum dijumpai pada berbagai perusahaan dimana perusahaan hanya memfokuskan pada satu bagian bisnis utamanya dengan menonjolkan prinsip “melakukan satu hal dengan sangat baik”. Perusahaan dalam mencapai sasaran pertumbuhan melalui peningkatan level operasi dalam bisnis utamanya dengan tetap fokus pada bisnis intinya.

Strategi ini digunakan bagi perusahaan yang memiliki bisnis tunggal untuk mengejar pertumbuhannya. Fokus strategi konsentrasi adalah bagaimana meningkatkan pertumbuhan perusahaan dengan mengonsentrasikan pada bisnis intinya. Dalam strategi konsentrasi perusahaan tidak berarti hanya melakukan hal yang sama dengan cara yang sama secara terus menerus, namun mereka memiliki ragam pilihan tindakan strategis.²³

6) Strategi Pengembangan Pasar

Strategi pengembangan pasar merupakan strategi yang memasarkan produk atau jasa saat ini kepada konsumen di segmen

²²Ibid, h. 15.

²³Ibid, h. 15-16.

pasar yang baru maupun di wilayah area geografis pasar yang baru. Perusahaan berusaha mengembangkan perusahaannya dengan cara memperluas pasar dan memasuki pasar baru dengan menggunakan produk atau jasa yang saat ini dimiliki.

7) Strategi Pengembangan Produk

Perusahaan yang menggunakan pilihan pengembangan produk secara substansial untuk menarik pelanggan di pasar yang telah ada maupun yang dimiliki oleh pesaing. Pengembangan produk baru yang masih terkait dengan bagian produk yang selama ini telah dimiliki. Pengembangan produk bukan sekedar perubahan tampilan, tetapi menyangkut fitur, karakter, ciri serta atribut-atribut produk. Pengembangan produk sering dikaitkan dengan usaha memperpanjang daur hidup produk, khususnya produk yang memiliki reputasi yang tinggi dan citra merek yang handal.²⁴

8) Strategi Inovasi

Strategi inovasi merupakan strategi untuk meraih margin premium yang berkaitan dengan penciptaan dan penerimaan pelanggan atas suatu produk atau jasa baru. Inovasi tersebut merupakan cara yang digunakan perusahaan untuk menciptakan sumber daya baru, memproduksi keunggulan kompetitif atau mendayagunakan sumber daya yang sudah ada dengan

²⁴Ibid, h. 16.

meningkatkan potensinya untuk menghasilkan keuntungan di atas rata-rata.

Alasan utama yang mendasari diterapkannya strategi inovasi yaitu menciptakan suatu daur hidup produk baru meskipun membuat using produk yang sudah ada. Dengan demikian, strategi inovasi membuat berbeda dengan strategi pengembangan produk yang memperlama siklus hidup dari produk yang telah ada. Hanya saja masih sedikit perusahaan yang menjadikan inovasi sebagai cara yang mendasar untuk membuat relasi dengan pasarnya.²⁵

9) Strategi Integrasi *Vertical*

Strategi integrasi *vertical* merupakan strategi pertumbuhan karena melakukan perluasan usaha dengan menambah bidang usaha dari perusahaan pemasok atau bidang usaha dari perusahaan distributornya. Strategi ini dalam menghasilkan pertumbuhan melalui pertumbuhan internal atau mengakuisisi bisnis lain dengan penguasaan tahap-tahap proses produksi konsumsi dari hulu ke hilir. Terdapat dua jenis integrasi *vertical*, yaitu sebagai berikut:

a. Integrasi *Vertical* ke Belakang

Integrasi *vertical* ke belakang atau ke arah hulu merupakan strategi yang digunakan untuk meningkatkan pengendalian atas pasokan bahan baku, sumber daya atau jasa. Ini terjadi karena perusahaan menguasai atau membeli perusahaan pemasoknya

²⁵Ibid, h.17.

dengan menjadi pemasoknya sendiri. Dikatakan integrasi *vertical* ke belakang atau ke hulu karena perusahaan yang diakuisisi berada pada tahapan yang lebih awal dari proses produksi pemasaran.

b. Integrasi *Vertical* ke Depan

Strategi integrasi *vertical* ke depan atau ke hilir merupakan strategi untuk meningkatkan pengendalian terhadap distribusi *output* maupun terhadap pengecer atas produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan dengan menjadi distributor bagi dirinya sendiri. Ini terjadi karena perusahaan menguasai atau membeli perusahaan yang lebih dekat dengan konsumen seperti distributor pedagang besar, pedagang eceran dan konsumsi industri.

10) Strategi Integrasi Horizontal

Strategi integrasi horizontal adalah strategi yang digunakan untuk memperluas operasi perusahaan dengan mengkombinasikan perusahaannya dengan perusahaan yang lain dalam industri yang sama jenis dengan operasi yang sama. Strategi ini menghasilkan pertumbuhan melalui akuisisi atau merger bisnis pesaing, yang mempunyai lini bisnis yang sama dengan tujuan meniadakan pesaing dan memberikan perusahaan akses pasar dan teknologi yang baru.²⁶

²⁶Ibid,h. 18.

3. Teori Perbankan Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Sebagaimana telah ditegaskan dalam penjelasan umum UU Perbankan Syariah bahwa kegiatan usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah meliputi kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur *riba*, *maisir*, *gharar*, *haram*, dan *zalim*. Pengertian dari prinsip-prinsip tersebut sebagaimana penjelasan Pasal 2 Undang-Undang tersebut, yaitu:

- 1) *Riba*, yaitu penambahan pendapatan secara tidak sah antara lain dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahan, atau dalam transaksi pinjam-meminjam yang mempersyaratkan nasabah penerima fasilitas mengembalikan dana yang diterima melebihi pokok pinjaman karena berjalannya waktu.
- 2) *Maisir*, yaitu transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan.
- 3) *Gharar*, yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya.
- 4) *Haram*, yaitu transaksi yang objeknya dilarang dalam syariah.

5) *Zalim*, yaitu transaksi yang menimbulkan ketidakadilan bagi pihak lainnya.²⁷

b. Fungsi Bank Syariah

Bank Syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah.

1) Penghimpunan Dana Masyarakat

Fungsi Bank Syariah yang pertama yaitu menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana. Bank Syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *al-Wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *al-Mudharabah*. *Al-Wadiah* adalah akad antara pihak pertama (masyarakat) dengan pihak kedua (bank), di mana pihak pertama menitipkan dananya kepada bank dan pihak kedua, bank menerima titipan untuk dapat memanfaatkan titipan pihak pertama dalam transaksi yang diperbolehkan dalam Islam. *Al-Mudharabah* merupakan akad antara pihak yang memiliki dana kemudian menginvestasikan dananya atau disebut juga dengan *shahibul maal* dengan pihak kedua atau bank yang menerima dana yang disebut juga dengan *mudharib*, yang mana pihak *mudharib* dapat

²⁷A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, h. 16.

memanfaatkan dana yang diinvestasikan oleh *shahibul maal* untuk tujuan tertentu yang diperbolehkan dalam syariah Islam.

Masyarakat memercayai Bank Syariah sebagai tempat yang aman untuk melakukan investasi, dan menyimpan dana (uang). Masyarakat yang kelebihan dana membutuhkan keberadaan Bank Syariah untuk menitipkan dananya atau menginvestasikan dananya dengan aman. Keamanan atas dana (uang) yang dititipkan atau diinvestasikan di bank oleh masyarakat merupakan faktor yang sangat penting yang menjadi pertimbangan. Masyarakat akan merasa lebih aman apabila uangnya diinvestasikan di Bank Syariah. Dengan menyimpan uangnya di bank, nasabah juga akan mendapatkan keuntungan berupa *return* atas uang yang diinvestasikan yang besarnya tergantung kebijakan masing-masing Bank Syariah serta tergantung pada hasil yang diperoleh Bank Syariah.

Return merupakan imbalan yang diperoleh nasabah sejumlah dana yang diinvestasikan di bank. Imbalan yang diberikan oleh bank bisa dalam bentuk bonus dalam hal dananya dititipkan dengan menggunakan akad *al-Wadiah*, dan bagi hasil dalam hal dana yang diinvestasikan menggunakan akad *al-Mudharabah*. Dalam menghimpun dana pihak ketiga, bank menawarkan produk titipan dan investasi antara lain; *giro wadiah*, tabungan *wadiah*, tabungan *mudharabah*, dan deposito *mudharabah*, serta investasi syariah

lainnya yang diperkenankan sesuai dengan sistem operasional Bank Syariah.²⁸

2) Penyaluran Dana Kepada Masyarakat

Fungsi Bank Syariah yang kedua yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan. Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari Bank Syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku. Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi Bank Syariah. Bank Syariah akan memperoleh *return* atas dana yang disalurkan.

Bank menyalurkan dana kepada masyarakat dengan menggunakan bermacam-macam akad, antara lain akad jual beli dan akad kemitraan atau kerja sama usaha. Dalam akad jual beli, maka *return* yang diperoleh bank atas penyaluran dananya adalah dalam bentuk margin keuntungan. Margin keuntungan merupakan selisih antara harga jual kepada nasabah dan harga beli bank. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana kepada nasabah yang menggunakan akad kerja sama usaha adalah bagi hasil.

Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat, di atas merupakan aktivitas yang dapat menghasilkan keuntungan berupa pendapatan margin keuntungan dan bagi hasil, juga untuk memanfaatkan dana yang *idle*. Bank telah membayar sejumlah

²⁸Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011, h. 31.

tertentu atas dana yang telah dihimpunnya. Pada akhir bulan atau pada saat tertentu bank akan mengeluarkan biaya atas dana yang telah dihimpun dari masyarakat yang telah menginvestasikan dananya di bank. Bank tidak boleh membiarkan dana masyarakat mengendap. Dana nasabah investor harus segera disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan agar memperoleh pendapatan.

Pembiayaan Bank Syariah dibagi menjadi beberapa jenis, antara lain:

- a) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan musyarakah. *Mudharabah* merupakan kontrak antara dua pihak atau lebih yang mana satu pihak sebagai *shahibul maal* dan pihak lain sebagai *mudharib*. Musyarakah merupakan kontrak antara dua pihak atau lebih yang mana semua pihak merupakan partner dan mengikutsertakan modal dalam usaha yang dijalankan.
 - b) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah *muntahiya bittamlik*.
 - c) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *mudharabah*, salam, dan *istishna*.
 - d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
 - e) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa.
- 3) Pelayanan Jasa Bank

Bank Syariah, di samping menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat, juga memberikan pelayanan jasa perbankan. Pelayanan jasa Bank Syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Pelayanan jasa kepada nasabah merupakan fungsi Bank Syariah yang ketiga. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh Bank Syariah antara lain jasa pengiriman uang (transfer), pemindahbukuan, penagihan surat berharga kliring, *letter of credit*, inkaso, garansi bank, dan pelayanan jasa bank lainnya.

Aktivitas pelayanan jasa, merupakan aktivitas yang diharapkan oleh Bank Syariah untuk dapat meningkatkan pendapatan bank yang berasal dari *fee* atas pelayanan jasa bank. Beberapa bank berusaha untuk meningkatkan teknologi informasi agar dapat memberikan pelayanan jasa yang memuaskan nasabah. Pelayanan yang dapat memuaskan nasabah ialah pelayanan jasa yang cepat dan akurat. Bank Syariah berlomba-lomba untuk berinovasi dalam meningkatkan kualitas produk layanan jasanya. Dengan pelayanan jasa, Bank Syariah mendapatkan imbalan berupa *fee* yang disebut *fee based income*.²⁹

c. Peran Bank Syariah di Masyarakat

Adanya Bank Syariah diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan-

²⁹Ibid, h. 33

pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah. Melalui pembiayaan Bank Syariah dapat menjadi mitra masyarakat, sehingga hubungan Bank Syariah dengan masyarakat tidak lagi sebagai kreditur dan debitur tetapi menjadi hubungan kemitraan.

Secara khusus mengenai peran Bank Syariah secara nyata dapat terwujud dalam aspek-aspek sebagai berikut:

- 1) Menjadi perekat nasionalisme baru, artinya Bank Syariah dapat menjadi fasilitator aktif bagi terbentuknya jaringan usaha ekonomi kerakyatan.
- 2) Memperdayakan ekonomi umat dan beroperasi secara transparan. Artinya pengelolaan Bank Syariah harus didasarkan pada visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika ada mekanisme operasi yang transparan.
- 3) Memberikan *return* yang lebih baik. Artinya investasi di Bank Syariah tidak memberikan janji yang pasti mengenai *return* (keuntungan) yang diberikan kepada investor. Oleh karena itu Bank Syariah harus mampu memberikan *return* yang lebih baik dibandingkan dengan bank konvensional. Disamping itu, nasabah pembiayaan akan memberikan bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang diperolehnya. Oleh karena itu, pengusaha harus bersedia memberikan keuntungan yang tinggi kepada Bank Syariah.

- 4) Mendorong penurunan spekulasi di pasar keuangan. Artinya Bank Syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dana masyarakat. Dengan demikian spekulasi dapat diperkecil.
- 5) Mendorong pemerataan pendapatan. Artinya Bank Syariah bukan hanya mengumpulkan dana dari pihak ketiga, namun dapat mengumpulkan dana *Zakat, Infaq* dan *Shadaqah* (ZIS). Dana ZIS dapat disalurkan melalui pembiayaan *Qardul Hasan*, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, pada akhirnya terjadi pemerataan ekonomi.
- 6) Peningkatan efisiensi mobilisasi dana artinya adanya produk *Al-Mudharabah Al-Muqayyadah*, berarti terjadi kebebasan bank untuk melakukan investasi atas dana yang diserahkan oleh investor maka Bank Syariah sebagai *Financial Arranger*, bank memperoleh komisi atau bagi hasil dari kesepakatan awal kedua belapihak.
- 7) *Uswah Hasanah* implementasi moral dalam penyelenggaraan usaha bank.
- 8) Salah satu penyebab terjadinya krisis adalah adanya *korupsi, kolusi dan nepotisme* (KKN).³⁰

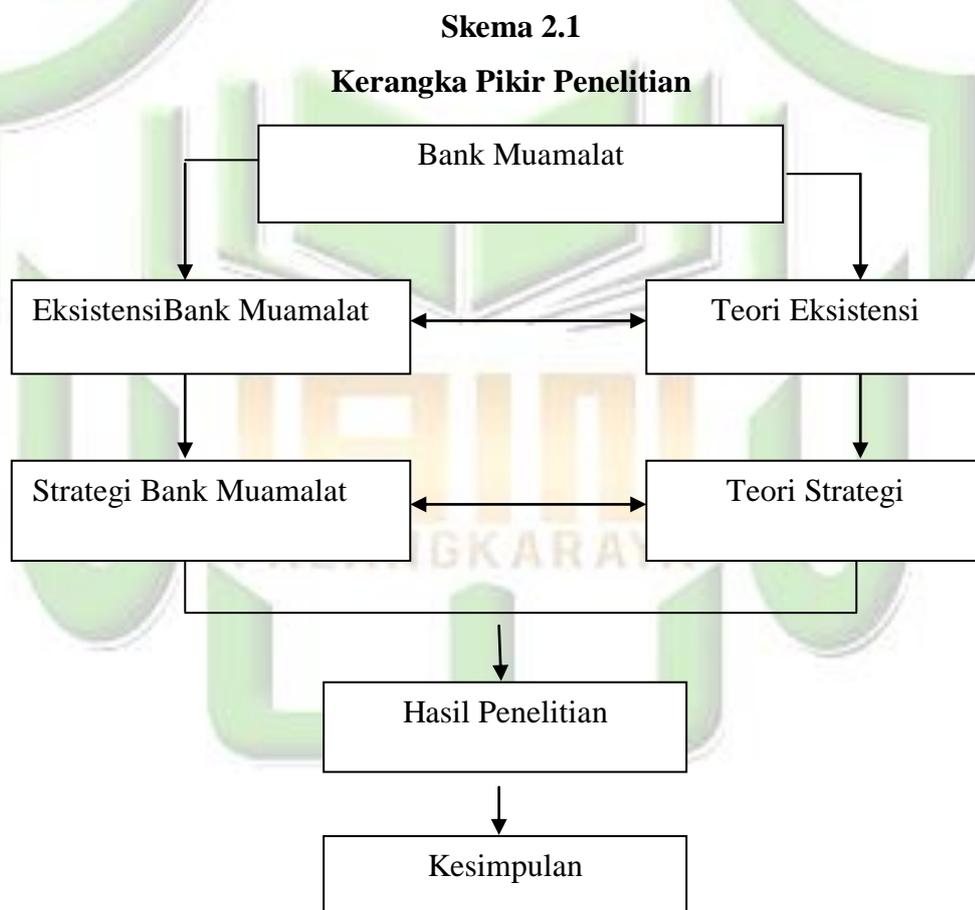
C. Kerangka Pikir

Bank Muamalat merupakan suatu lembaga keuangan syariah pertama sekaligus sebagai pelopor kemunculan perbankan syariah yang lainnya. Bank Muamalat didirikan pada 1 November 1991 dan memulai

³⁰Ikit, *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Deepublish CV Budi Utama, 2015, h. 50.

operasi pada 1 Mei 1992. Sehingga dalam mengembangkan bisnisnya Bank Muamalat Indonesia membuka cabang di daerah-daerah, salah satunya adalah di Palangka Raya Kalimantan Tengah. Dengan banyaknya Bank Syariah lain yang bermunculan sehingga menambah panasnya daya saing, namun hingga kini Bank Muamalat masih mampu mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan serta terus melakukan inovasi.

Berikut merupakan gambaran kerangka pikir penelitian yang akan dilakukan penulis.



Sumber: Diolah Penulis 2019

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu yang digunakan dalam penelitian ini selama 2 bulan yaitu September - Oktober 2019 setelah proposal ini diseminarkan dan mendapat izin dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya. Tempat penelitian ini adalah di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, Jl. Diponegoro No. 17, Palangka Raya, Kalimantan Tengah.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode kualitatif. Peneliti secara langsung mengadakan pengamatan untuk memperoleh informasi yang diperlukan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, pendekatan tersebut berupaya untuk mengungkapkan kenyataan yang ada berupa kata-kata yang tepat dari hasil penelitian sehingga pada akhirnya diperoleh temuan data yang diperlukan sesuai dengan tujuan penelitian.

Pendekatan kualitatif deskriptif sebagaimana pendapat Lexy J. Moleong adalah suatu penelitian yang akan mengumpulkan kata-kata, gambar, dan bukan angka. Dengan demikian, laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut.³¹

³¹Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2003, h. 309.

C. Objek dan Subjek Penelitian

1. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah dasar dari persoalan dan atau yang menjadi titik perhatian suatu penelitian yang kemudian hendak diteliti untuk mendapatkan data secara lebih terarah. Titik perhatian tersebut berupa substansi atau materi yang diteliti atau dipecahkan permasalahannya menggunakan teori-teori yang bersangkutan.³² Objek yang digunakan dalam penelitian ini yaitu mengenai eksistensi Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya serta strategi dari Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya dalam mempertahankan eksistensinya.

2. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang yang memberi informasi tentang data yang diinginkan peneliti berkaitan dengan penelitian yang sedang dilaksanakan.³³ Subjek pada penelitian ini adalah *Operational Officer* Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya dan nasabah Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya sebagai informan.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Oleh karena itu, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini

³²Muh. Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*, Sukabumi: CV Jejak, 2017, h. 156.

³³Ibid, h. 152.

dikumpulkan melalui beberapa cara yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

1. Observasi

Observasi yaitu studi yang sengaja dan sistematis tentang fenomena dan gejala psikis dengan jalan pengamatan metode ini digunakan sebagai metode penunjang untuk membuktikan kebenaran data yang diperoleh dari wawancara.³⁴

Observasi dalam penelitian ini adalah peneliti mendatangi langsung Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Hal ini guna untuk mengetahui keadaan sebenarnya dilokasi penelitian dan dapat mendapatkan data secara langsung dari pihak yang bersangkutan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.³⁵

Peneliti mengadakan percakapan langsung kepada subjek untuk mendapatkan informasi atau keterangan yang sebanyak-banyaknya. Wawancara yang digunakan mementingkan kedalam pertanyaan yang pada akhirnya diperoleh data secara detail dan lengkap.

³⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013, h. 145.

³⁵Ajat Rukayat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Deepublish, 2018, h. 42.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data kualitatif dengan melihat dan menganalisis dokumen yang dibuat oleh objek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek. Dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan.³⁶ Data yang dimaksud seperti laporan kegiatan yang berkaitan dengan upaya atau strategi dari Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya. Salah satunya adalah dokumen Rebranding Produk Bank Muamalat menggunakan label Hijrah.

E. Pengabsahan Data

Pengabsahan data digunakan untuk menunjukkan bahwa semua data yang telah diperoleh dan diteliti relevan dengan apa yang sesungguhnya. Guna memperoleh keabsahan data peneliti berpedoman pada pendapat menurut Moleong, yang mengatakan bahwa, triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan suatu yang lain terhadap data itu. Ada empat macam teknik triangulasi, yaitu triangulasi sumber data, metode, pengumpulan data, dan teori.

1. Triangulasi sumber data, yang dilakukan dengan cara mencari data dari banyak sumber informan, yaitu orang yang terlibat langsung dengan objek peneliti.

³⁶Anwar Sanusi, *Metodelogi Penelitian Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat, 2011, h. 114.

2. Triangulasi metode, pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan bermacam-macam metode pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.
3. Triangulasi pengumpulan data, dilakukan dengan cara mencari data dari banyak sumber informan.
4. Triangulasi teori, dilakukan dengan cara mengkaji berbagai teori relevan, sehingga dalam hal ini tidak digunakan teori tunggal tapi dengan teori yang jamak.³⁷

Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi metode dan sumber data. Teknik triangulasi metode dilakukan melalui pengumpulan data dari hasil penelitian dengan teknik yang berbeda yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dan triangulasi sumber data dilakukan dengan mendapatkan fakta dari sumber lainnya sehingga data benar-benar valid dan dapat dipercaya.

F. Metode Pengolahan dan Analisis Data

Analisis data bermaksud untuk mengorganisasikan data yang telah dikumpulkan oleh peneliti. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, mengikuti konsep yang diberikan Miles dan Huberman. Data-data yang telah diperoleh dilokasi

³⁷Suwardi Endaswara, *Metode, Teori, Teknik Penelitian Kebudayaan*, Yogyakarta: Pustaka Widyatama, 2006, h. 110.

penelitian dianalisis dengan tahapan-tahapan yang dikutip oleh Burhan Bungin dalam bukunya *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, yaitu:³⁸

1. *Data collection* adalah pengumpulan materi dengan analisis data dimana data tersebut diperoleh selama melakukan pengumpulan data, tanpa proses pemilihan. Untuk itu dilakukan pengumpulan semua data yang berhubungan dengan kajian penelitian sebanyak mungkin.
2. *Data reduction* adalah proses eliminasi data yang telah dikumpulkan untuk diklasifikasikan berdasarkan kebenaran dan keaslian data yang dikumpulkan.
3. *Data display* atau penyajian data adalah data yang dari tempat penelitian dipaparkan secara ilmiah oleh penulis dengan tidak menutupi kekurangan. Hasil penelitian akan digambarkan sesuai dengan apa yang didapat dari proses penelitian tersebut.
4. *Conclusion drawing* atau penarikan kesimpulan dengan melihat kembali pada tahap eliminasi data dan penyajian data tidak menyimpang dari data yang diambil. Proses ini dilakukan dengan melihat hasil penelitian yang dilakukan sehingga data yang diambil sesuai dengan yang diperoleh. Perlakuan ini dilakukan agar hasil penelitian secara jelas dan benar sesuai dengan keadaan.

³⁸Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003, h. 69-70.

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Letak Geografis Kota Palangka Raya

Kota Palangka Raya merupakan Ibu Kota Provinsi Kalimantan Tengah. Secara geografis kota Palangka Raya terletak pada 113°30`-114°07` Bujur Timur dan 1°35`- 2°24` Lintang Selatan, dengan luas wilayah 2.853,52 Km² (267.851 Ha) dengan topografi terdiri dari tanah datar dan berbukit dengan kemiringan kurang dari 40%. Secara administrasi Kota Palangka Raya berbatasan dengan:

Sebelah Utara : Dengan Kabupaten Gunung Mas
Sebelah Timur : Dengan Kabupaten Pulang Pisau
Sebelah Selatan : Dengan Kabupaten Pulang Pisau
Sebelah Barat : Dengan Kabupaten Katingan

Wilayah Kota Palangka Raya terdiri dari 5 (lima) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Kecamatan Sabangau, Kecamatan Jekan Raya, Kecamatan Bukit Batu dan Kecamatan Rakumpit dengan luas masing-masing 119,37 Km², 641,51 Km², 387,53 Km², 603,16 Km² dan 1.101,95 Km².³⁹

³⁹Pemerintah Kota Palangka Raya, Portal Resmi Kota Palangka Raya, di akses dari <http://palangkaraya.go.id>. Pada 4 Oktober 2019 Pukul 18.30 WIB.

2. Profil Bank Muamalat Indonesia

a. Sejarah Pendirian Bank Muamalat Indonesia

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk memulai perjalanan bisnisnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia pada 1 November 1991 atau 24 Rabi'us Tsani 1412 H. Pendirian Bank Muamalat Indonesia digagas oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Sejak resmi beroperasi pada 1 Mei 1992 atau 27 Syawal 1412 H, Bank Muamalat Indonesia terus berinovasi dan mengeluarkan produk – produk keuangan syariah seperti Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan multifinance syariah (Al-Ijarah Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan di Indonesia. Selain itu produk Bank yaitu Share-e yang diluncurkan pada tahun 2004 juga merupakan tabungan instan pertama di Indonesia. Produk Share-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada tahun 2011 tersebut mendapatkan penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi chip pertama di Indonesia serta layanan e-channel seperti internet banking, mobile banking, ATM, dan cash management. Seluruh produk – produk tersebut menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah.

Pada 27 Oktober 1994, Bank Muamalat Indonesia mendapatkan izin sebagai Bank Devisa dan terdaftar sebagai perusahaan publik yang tidak listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada tahun 2003, Bank dengan percaya diri melakukan Penawaran Umum Terbatas (PUT) dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 5 (lima) kali dan merupakan lembaga perbankan pertama di Indonesia yang mengeluarkan Sukuk Subordinasi Mudharabah. Aksi korporasi tersebut semakin menegaskan posisi Bank Muamalat Indonesia di peta industri perbankan Indonesia.

Seiring kapasitas Bank yang semakin diakui, Bank semakin melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya di seluruh Indonesia. Pada tahun 2009, Bank mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia. Hingga saat ini, Bank telah memiliki 325 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 710 unit ATM Muamalat, 120,000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, serta lebih 11.000 jaringan ATM di Malaysia melalui Malaysia Electronic Payment (MEPS).

Menginjak usianya yang ke-20 pada tahun 2012, Bank Muamalat Indonesia melakukan rebranding pada logo Bank untuk semakin meningkatkan awareness terhadap image sebagai Bank Syariah

Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus mewujudkan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui baik secara nasional maupun internasional. Hingga saat ini, Bank beroperasi bersama beberapa entitas anaknya dalam memberikan layanan terbaik yaitu Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan dana pensiunan melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak, dan Sedekah (ZIS).

Sejak tahun 2015, Bank Muamalat Indonesia untuk menjadi entitas yang semakin baik dan meraih pertumbuhan jangka panjang. Dengan strategi bisnis yang terarah Bank Muamalat Indonesia akan terus melaju mewujudkan visi menjadi *'The Best Islamic Bank and Top 10 Bank in Indonesia with strong Regional Presence'*.⁴⁰

Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya didirikan pada tanggal 18 Desember 2004 dan mulai beroperasi pada tanggal 20 Desember 2004. Dan bertempat di Jl. Diponegoro No.17, Kelurahan Langkai, Kecamatan Pahandut, yang dulunya merupakan gedung Kantor Pos, namun dilakukan renovasi sesuai standar perbankan, sehingga menjadi Kantor Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya dengan jumlah 20.000 nasabah. Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya merupakan cabang keenam diseluruh wilayah

⁴⁰Bank Muamalat, Tentang Muamalat, di akses dari <http://www.bankmuamalat.co.id>. Pada 4 Oktober 2019 Pukul 18.50 WIB.

Kalimantan, setelah Bank Muamalat Indonesia Cabang Balikpapan, Samarinda, Banjarmasin, Pontianak dan Bontang. Sedangkan sesuai Nasional BMI Cabang Palangka Raya adalah cabang ke-37 dari seluruh wilayah Indonesia.

Seiring berjalannya waktu, Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya makin berkembang hal ini terbukti dengan adanya pendirian kantor cabang pembantu yang bertempat di Kelurahan Palangka Raya Kota Palangka Raya, di Kota Sampit, dandi Kota Pangkalan Bun. Selain cabang pembantu Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya juga memiliki kantor kas Ahmad Yani di Jl. Darmosugondo No.11 Palangka Raya. Serta payment point yang terletak di Universitas Muhammadiyah Palangka Raya. Keberadaan Bank Muamalat Indonesia di Wilayah Kalimantan Tengah merupakan sebagai wujud partisipasi dan eksistensinya untuk memberikan warna tersendiri di dunia perbankan Indonesia.

Tabel 4.1

Daftar Kantor Cabang Bank Muamalat Indonesia di Kalimantan Tengah

NO	Cabang	Alamat
1	Palangka Raya	Jl. Diponegoro No.17 Palangka Raya 73111, Kalimantan Tengah
2	Sampit	Jl. Ais Nasution No.8 Sampit Kabupaten Kotawaringin Timur, Kalimantan Tengah
3	Pangkalan bun	Jl. P. Antasari Kabupaten Kotawaringin Barat, Kalimantan Tengah.

b. VISI dan MISI

1) VISI

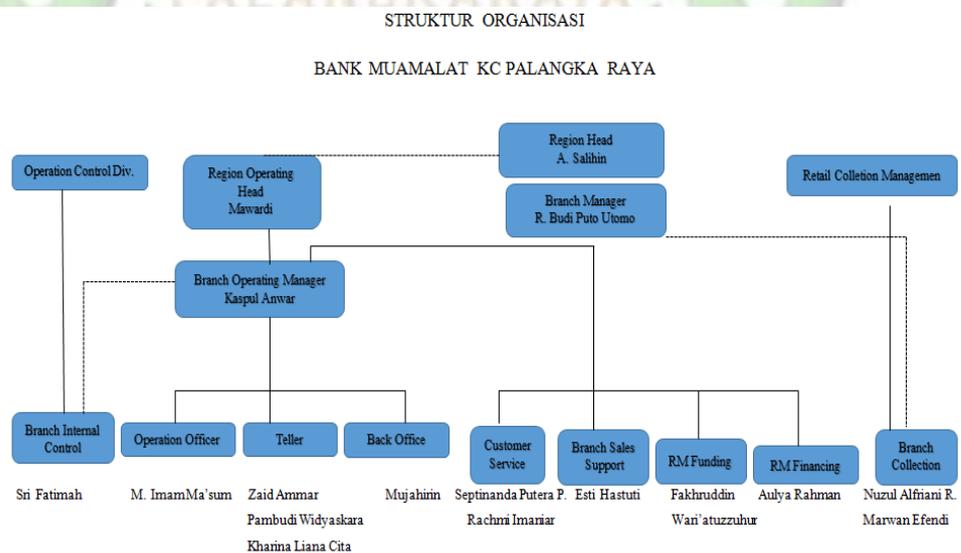
“Menjadi bank syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar bank di Indonesia dengan eksistensi yang diakui ditingkat regional”

2) MISI

“Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati – hatiaan, keunggulan sumber daya manusia yang Islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan”.

c. Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya

Skema 4.1
Struktur Organisasi Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya



d. Produk-Produk dan Layanan Bank Muamalat Indonesia

1) Produk Tabungan

a) Tabungan iB Hijrah

Tabungan iB Hijrah adalah tabungan nyaman untuk digunakan kebutuhan transaksi dan berbelanja dengan kartu Shar-E Debit yang berlogo Visa plus dengan manfaat berbagai macam program subsidi belanja di *merchant* lokal dan luar negeri.

b) Tabungan iB Hijrah Haji

Salah satu Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji, yang terdaftar di SISKOHAT Kementerian Agama Republik Indonesia.

c) Tabungan iB Hijrah Valas

Tabungan syariah dalam denominasi valuta asing US Dollar (USD) dan Singapore Dollar (SGD) yang ditujukan untuk melayani kebutuhan transaksi dan investasi yang lebih beragam, khususnya yang melibatkan mata uang USD dan SGD. Peruntukkan: Perorangan usia 18 tahun ke atas dan Institusi yang memiliki legalitas badan.

d) Tabunganku

TabunganKu adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan.

e) Tabungan iB Hijrah Rencana

Tabungan iB Hijrah Rencana adalah solusi perencanaan keuangan yang tepat untuk mewujudkan rencana dan impian di masa depan dengan lebih baik sesuai prinsip syariah. Solusi Perencanaan Keuangan Syariah: Rencana dan impian di masa depan memerlukan keputusan perencanaan keuangan yang dilakukan saat ini, seperti perencanaan pendidikan, pernikahan, perjalanan ibadah/wisata, uang muka rumah/kendaraan, berkorban saat Idul Adha, perpanjangan STNK/pajak kendaraan, persiapan pensiun/hari tua, serta rencana atau impian lainnya.

f) Tabungan iB Hijrah Prima.

Tabungan iB Hijrah Prima adalah tabungan untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis sekaligus investasi dengan aman dan menguntungkan. Tabungan iB Muamalat Prima dilengkapi dengan fasilitas Shar-E Debit Gold yang dapat digunakan di seluruh Jaringan Visa.

g) Tabungan iB SimPel

Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB adalah tabungan untuk siswa dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik untuk mendorong budaya menabung sejak dini.⁴¹

2) Muamalat Prioritas

a) Pengelolaan Keuangan

⁴¹Bank Muamalat, Tabungan iB Hijrah, di akses dari <https://www.bankmuamalat.co.id>. Pada 5 Oktober 2019 Pukul 19.10 WIB.

Menawarkan beragam produk simpanan dan pembiayaan syariah sesuai kebutuhan Nasabah:

(1) Tabungan iB Hijrah Muamalat Prima

- Simpanan dengan bagi hasil kompetitif dengan waad nisbah yang menguntungkan
- Dilengkapi dengan kartu Shar-E Debit Prioritas untuk keleluasaan bertransaksi dan menawarkan berbagai keuntungan istimewa
- Tersedia pilihan nomor rekening cantik

(2) Tabungan iB Hijrah Muamalat Prima Berhadiah

Simpanan berjangka dengan benefit hadiah sesuai pilihan Nasabah

(3) Tabungan iB Hjarah Muamalat Rencana

Solusi perencanaan keuangan untuk mewujudkan rencana di masa depan dengan lebih baik

(4) Giro iB Hijrah Muamalat

Solusi transaksi keuangan yang memberikan ketenangan hati dalam bertransaksi

(5) Deposito iB Hijrah Muamalat

- Simpanan berjangka yang memberikan hasil optimal dan rasa aman

- Tersedia pilihan jangka waktu dan mata uang (Rupiah atau US Dollar)

(6) KPR iB Muamalat

- Fasilitas pembiayaan kepemilikan hunian dengan program Angsuran Super Ringan
- Bebas biaya administrasi dan diskon 10% biaya premi asuransi

(7) Pembiayaan iB Muamalat Modal Kerja

Fasilitas pembiayaan usaha untuk menunjang pertumbuhan bisnis Nasabah

(8) Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

Fasilitas pembiayaan untuk berbagai kebutuhan Nasabah

b) Pengelolaan Investasi dan Proteksi

Menawarkan beragam produk untuk menumbuhkembangkan aset Nasabah dan memberikan perlindungan yang menyeluruh

(1) Sukuk

- Surat Berharga yang diterbitkan pemerintah berdasarkan prinsip syariah
- Imbalan tetap dengan tingkat imbalan kompetitif dan dibayar setiap bulan
- Likuid dan pajak lebih rendah

(2) Bancassurance

Produk asuransi yang memberikan perlindungan dan sekaligus investasi syariah jangka panjang.⁴²

(3) Giro

- Giro iB Hijrah Attijary

Produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah Non-perorangan yang didukung oleh fasilitas Cash Management.

- Giro iB Hijrah Ultima

Produk giro berbasis akad wadiah yang memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan transaksi bisnis Nasabah Non-perorangan yang didukung oleh fasilitas Cash Management.⁴³

(4) Deposito

- Deposito iB Hijrah

Deposito syariah dalam mata uang Rupiah dan US Dollar yang fleksibel dan memberikan hasil investasi yang optimal bagi Anda.⁴⁴

⁴²Bank Muamalat, Muamalat Prioritas, di akses dari <https://www.bankmuamalat.co.id/>, Pada 5 Oktober 2019 Pukul 19.10 WIB.

⁴³Bank Muamalat, Produk dan Layanan Giro, di akses dari <https://www.bankmuamalat.co.id/>, Pada 5 Oktober 2019 Pukul 19.15 WIB.

⁴⁴Bank Muamalat, Produk dan Layanan Deposito, di akses dari <https://www.bankmuamalat.co.id/>, Pada 5 Oktober 2019 Pukul 19.20 WIB.

(5) Pembiayaan

- KPR iB Muamalat

KPR Muamalat iB adalah produk pembiayaan yang akan membantu Anda untuk memiliki rumah tinggal, rumah susun, apartemen dan condotel termasuk renovasi dan pembangunan serta pengalihan (take-over) KPR dari bank lain dengan Dua pilihan akad yaitu akad murabahah (jual-beli) atau musyarakah mutanaqishah (kerjasama sewa).

- Pembiayaan iB Muamalat Pensiun

iB Muamalat Pensiun merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan di hari tua dengan sederet keuntungan dan memenuhi prinsip syariah yang menenangkan. Produk ini memfasilitasi pensiunan untuk kepemilikan dan renovasi rumah tinggal, pembelian kendaraan, biaya pendidikan anak, biaya pernikahan anak dan umroh. Termasuk take over pembiayaan pensiun dari bank lain. Dua pilihan yaitu akad murabahah (jual-beli) atau ijarah multijasa.

- Pembiayaan iB Muamalat Multiguna

iB Muamalat Multiguna merupakan produk pembiayaan yang membantu anda untuk memenuhi kebutuhan barang jasa konsumtif seperti bahan bangunan untuk renovasi

rumah, kepemilikan sepeda motor, biaya pendidikan, biaya pernikahan dan perlengkapan rumah.⁴⁵

- Investasi

Sukuk Tabungan. Transaksi Sukuk Tabungan saat ini dapat dilakukan melalui layanan Internet Banking Muamalat. Layanan Internet Banking Muamalat sendiri, dapat dimiliki oleh nasabah hanya dengan melakukan pembukaan rekening di Bank Muamalat, lalu melakukan registrasi di ATM Bank Muamalat dan dilanjutkan dengan melakukan aktivasi di Kantor Cabang Bank Muamalat terdekat. Apabila nasabah telah melakukan registrasi dan aktivasi layanan Internet Banking Muamalat, maka nasabah sudah dapat bertransaksi Sukuk Tabungan melalui Internet Banking Muamalat.⁴⁶

B. Gambaran Subjek dan Informan Penelitian

Subjek dari penelitian ini adalah *Branch Manager* dan 2 orang staf dari Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya. Untuk informan 2 orang dari nasabah Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya. Untuk lebih jelasnya penulis uraikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

⁴⁵Bank Muamalat, Produk dan Layanan Pembiayaan, di akses dari <https://www.bankmuamalat.co.id/>, Pada 5 Oktober 2019 Pukul 19.20 WIB.

⁴⁶Bank Muamalat, Produk dan Layanan Investasi, di akses dari <https://www.bankmuamalat.co.id/>, Pada 5 Oktober 2019 Pukul 19.22 WIB.

Tabel 4.2

Gambaran Subjek dan Informan Penelitian

NO	NAMA (INISIAL)	UMUR	PEKERJAAN	JENIS KELAMIN
1	Im	34 Tahun	Operation Officer	Laki-Laki
2	Yr	37 Tahun	Nasabah	Laki-laki
3	Y	22 Tahun	Nasabah	Perempuan

C. Penyajian Data

1. Eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya

Berdasarkan rumusan masalah pertama dalam penelitian ini tentang eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya, dalam melakukan wawancara peneliti menanyakan berdasarkan format pedoman wawancara yang tersedia (terlampir). Lebih jelasnya berikut ini peneliti paparkan hasil wawancara yang telah dilakukan, yakni sebagai berikut:

a) Subjek

Nama : Im

Jabatan : *Operational Officer*

Im merupakan *Operational Officer* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya. Peneliti menanyakan kepada Im saat melakukan wawancara: Bagaimana eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya. Im menjawab:

“Bukti eksistensi Bank Muamalat di Palangka Raya bisa dilihat dari rekam jejaknya sejak mulai berdiri pada 20 Desember 2004 sampai dengan saat ini. Bank Muamalat hadir di Palangka Raya pada tahun 2004 sebagai bank syariah pertama yang memberikan layanan perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah kepada masyarakat Palangka Raya pada saat itu. Dalam perkembangannya kemudian, Bank Muamalat terus tumbuh ditandai dengan pertumbuhan jumlah nasabah, pertumbuhan jumlah dana kelolaan, dan juga pertumbuhan jumlah kantor layanan yang saat ini juga terdapat di Sampit dan Pangkalan Bun. Dari sisi nasabah, Bank Muamalat kian inklusif. Tak hanya melayani kaum muslimin Bank Muamalat juga melayani nasabah dari berbagai latar belakang agama yang ingin menikmati layanan perbankan syariah dengan keunggulan-keunggulan produk dan jasa dari Bank Muamalat”.⁴⁷

Pendapat Im selaku *Operational Officer* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, tentang eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya adalah Bank Muamalat Indonesia dengan statusnya sebagai bank umum syariah pertama yang ada di Indonesia dan juga merupakan bank syariah pertama yang memberikan layanan perbankan berdasarkan syariah di Kota Palangka Raya, Bank Muamalat Indonesia menjadi pilot proyek dalam hukum ekonomi Islam di Indonesia. Pesatnya perkembangan Bank Muamalat Indonesia ditandai dengan adanya peningkatan jumlah nasabah dan juga pendirian kantor layanan di berbagai daerah. Pertanyaan kembali diajukan kepada Im terkait apakah Bank Muamalat memiliki peran dalam masyarakat. Im mengatakan:

⁴⁷Wawancara dengan Im di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, Pada 11 Oktober 2019 Pukul 15.30 WIB.

“Peran utama perbankan adalah sebagai lembaga *intermediary* yang menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan kemudian menyalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. Sebagai Bank Syariah, Bank Muamalat hadir untuk memberikan pilihan penggunaan prinsip-prinsip syariah dalam perbankan bagi nasabah yang membutuhkan layanan perbankan syariah (non ribawi). Dalam usaha penghimpunan dana, Bank Muamalat memberikan pilihan kepada masyarakat apakah mereka akan menggunakan akad *wadiah* atau *mudharabah*. Adapun untuk penyaluran pembiayaan ada beberapa skema pembiayaan yang biasa digunakan oleh masyarakat seperti *murabahah*, musyarakah *matanaqishah*, maupun ijarah *mumtahiyyah bit tamlik*. Disamping transaksi-transaksi yang sifatnya tjari(komersil), Bank Muamalat juga menjalankan peran sebagai penyalur dana *corporate social responsibility* kepada masyarakat. Melalui anak perusahaannya, Baitulmaal Muamalat (BMM) yang menghimpun dana zakat, infaq dan shadaqah dari karyawan dan nasabah, Bank Muamalat kemudian menyalurkan kepada mustahik yang membutuhkan di lingkungan sekitar Bank Muamalat”⁴⁸.

Pendapat Im selaku *Operational Officer* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, tentang peran Bank Muamalat dalam masyarakat adalah terdapat di Baitulmaal Muamalat (BMM) yang menghimpun dana zakat, infaq dan shadaqah dari karyawan dan nasabah kemudian menyalurkan kepada orang-orang yang berhak menerima zakat atau yang membutuhkan di lingkungan sekitar Bank Muamalat.

b) Informan I

Nama : Yd

Pekerjaan : Satpam

Umur : 37

⁴⁸Ibid.

Yd merupakan nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Peneliti menanyakan kepada Yd saat melakukan wawancara: Bagaimana eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya. Yd menjawab:

“Sejauh yang saya lihat bahwa keberadaan Bank Muamalat Indonesia di Palangka Raya cukup bagus dengan adanya bukti saat selama ini yang saya lihat saat berkunjung ke Bank Muamalat antrian nasabah lumayan banyak sehingga Bank Muamalat Cabang Palangka Raya memiliki keberadaan yang baik”.⁴⁹

Pendapat Yd tentang eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya adalah Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya memiliki eksistensi yang baik terbukti meningkatnya jumlah nasabah Bank Muamalat Indonesia. Pertanyaan kembali diajukan kepada Yd terkait bagaimana pendapat tentang produk-produk yang ada di Bank Muamalat . Yd menjawab: “Ya pasti nya bisa membantu masyarakat dan produk yang ditawarkan menarik”.⁵⁰

Pendapat Yd tentang produk-produk yang ada di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya adalah produk-produk yang ditawarkan sangat beragam dan menarik.

c) Informan II

Nama : Y

Pekerjaan : Nasabah

⁴⁹Wawancara dengan Yd di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, Pada 11 Oktober 2019 Pukul 17.00 WIB.

⁵⁰Ibid.

Umur : 22

Y merupakan nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Peneliti menanyakan kepada Y saat melakukan wawancara: Bagaimana eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya. Y menjawab:

“Menurut ku sampai ini Bank Muamalat Indonesia masih eksisten mba buktinya bagennya masih mampu mempertahankan keberadaannya dan jumlah nasabahnya lumayanlah”.⁵¹

Pendapat Y tentang eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya adalah Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya memiliki eksistensi yang baik terbukti mempunyai mempertahankan keberadaan sampai sekarang dan meningkatnya jumlah nasabah Bank Muamalat Indonesia. Pertanyaan kembali diajukan kepada Y terkait bagaimana pendapat mba tentang produk-produk yang ada di Bank Muamalat. Y menjawab: “Produk-produknya bagus mbak”⁵²

2. Strategi Bank Muamalat Indonesia Dalam Mempertahankan Eksistensinya

Berdasarkan rumusan masalah kedua dalam penelitian ini tentang Strategi Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya, dalam melakukan wawancara peneliti menanyakan

⁵¹Wawancara dengan Y di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, Pada 14 Oktober 2019 Pukul 08.00 WIB.

⁵²Ibid.

berdasarkan format pedoman wawancara yang tersedia (terlampir). Lebih jelasnya berikut ini akan peneliti paparkan hasil wawancara yang telah dilakukan, yakni sebagai berikut:

a) **Subjek**

Nama : Im

Jabatan : *Operational Officer*

Im merupakan *Operational Officer* di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya. Peneliti menanyakan kepada Im saat melakukan wawancara: Bagaimana Strategi Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya. Im menjawab:

“Dalam strategi kami turut aktif mengenalkan konsep perbankan syariah dan Bank Muamalat sejak dini kepada generasi muda khususnya murid-murid sekolah. Melalui kerja sama dengan sekolah-sekolah di Palangka Raya, Bank Muamalat berusaha meningkatkan pemahaman anak didik kepada konsep perbankan syariah serta meningkatkan kesadaran akan urgensi keberadaan Bank Muamalat dalam masyarakat. Kemudian aktif melakukan sosialisasi kepada masyarakat melalui presentasi-presentasi, iklan di media massa dan media sosial (facebook, instagram, dan twitter) dan pamflet/flier. Dan melakukan berbagai inovasi produk, salah satunya melalui rebranding produk Bank Muamalat menggunakan label Hijrah. Melalui rebranding ini, semua produk Bank Muamalat diubah namanya menjadi Hijrah dan ditambah dengan fitur dan benefit baru”.⁵³

Pendapat Im selaku *Operational Officer* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, tentang strategi Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya adalah ada tiga strategi yang pertama aktif mengenalkan konsep perbankan syariah kepada

⁵³Wawancara dengan Im di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, Pada 11 Oktober 2019 Pukul 15.30 WIB.

sekolah-sekolah yang ada di Palangka Raya. Kedua aktif melakukan sosialisasi kepada masyarakat salah satunya melalui media massa. Ke tiga adalah melakukan inovasi pada produk. Pertanyaan kembali diajukan kepada Im terkait apa upaya yang dilakukan Bank Muamalat agar strategi tersebut dapat berjalan. Im menjawab:

“Upaya yang dilakukan adalah meningkatkan kapasitas sumber daya manusia. Untuk dapat mengaplikasikan strategi tersebut dengan baik maka perlu disiapkan tim yang memiliki pengetahuan yang bagus perihal produk dan keahlian dalam memasarkan produk tersebut kepada calon nasabah. Kemudian menjaga konsistensi setelah strategi digariskan dan sumber daya manusia yang mumpuni dihadirkan maka hal lain yang harus dilakukan adalah menjaga konsistensi dalam menjalankan strategi tersebut”.⁵⁴

Pendapat Im selaku *Operational Officer* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, tentang upaya yang dilakukan Bank Muamalat agar strategi tersebut dapat berjalan adalah meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan menjaga konsistensi. Kemudian pertanyaan kembali diajukan kepada Im terkait apa ada kendala yang dihadapi dalam strategi tersebut. Im menjawab:

“Hampir tidak ada kendala yang dihadapi dalam menjalankan strategi tersebut. Karena secara umum masyarakat saat ini sudah sangat familiar terhadap perbankan syariah dan produk-produk syariah”.⁵⁵

Pendapat Im selaku *Operational Officer* di Bank Muamalat Cabang Palangka Raya, tentang kendala yang dihadapi dalam

⁵⁴Ibid.

⁵⁵Ibid.

strategi tersebut adalah saat ini masyarakat sudah mengenal Perbankan syariah dan produk-produk syariah. Oleh karena itu tidak ada kendala yang dihadapi.

b) Informan I

Nama : Yd

Pekerjaan : Satpam

Umur : 37

Yd merupakan nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Peneliti menanyakan kepada Yd saat melakukan wawancara: Bagaimana upaya Bank Muamalat dapat membuat tetap bertahan dengan produk mereka. Yd menjawab:

“Dengan memberikan pelayanan yang ramah dan baik kepada nasabah dan dengan produk yang mereka tawarkan cukup baik serta adanya mobile banking Muamalat sehingga adanya kemudahan kepada nasabah untuk melakukan transaksi”.⁵⁶

Pendapat Yd tentang upaya Bank Muamalat dapat membuat tetap bertahan dengan produk mereka adalah diberikannya pelayanan yang ramah dan baik sehingga memberikan kenyamanan kepada nasabah dan adanya mobile banking Muamalat yang memberikan kemudahan dalam bertransaksi. Kemudian pertanyaan kembali diajukan kepada Yd terkait apakah produk yang ditawarkan sesuai yang bapak butuhkan. Yd menjawab:

⁵⁶Wawancara dengan Yd di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, Pada 11 Oktober 2019 Pukul 17.00 WIB.

“Iya sesuai yang saya perlukan. Pada saat CS menjelaskan pertama kali kepada saya ada beberapa produk yang ditawarkan dan saya memilih yang memang saya perlukan”.⁵⁷

Pendapat Yd tentang produk yang ditawarkan Bank Muamalat adalah produk yang memang sesuai dibutuhkan oleh masyarakat sehingga pada saat CS menjelaskan sudah cukup jelas sehingga membuat nasabah yang ingin menggunakan produk tersebut dapat memahami produk-produknya.

c) Informan II

Nama : Y

Pekerjaan : nasabah

Umur : 22

Y merupakan nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya. Peneliti menanyakan kepada Y saat melakukan wawancara: Bagaimana upaya Bank Muamalat dapat membuat tetap bertahan dengan produk mereka. Y menjawab:

“Dengan mereka masuk keranah anak-anak milenial dan mengikuti perubahan zaman serta dalam segi pelayanan merasa mudah dan cepat bila dalam bertransaksi”.⁵⁸

Pendapat Y tentang upaya Bank Muamalat dapat membuat tetap bertahan dengan produk mereka adalah diberinya pelayanan yang baik saat bertransaksi. Kemudian pertanyaan kembali diajukan kepada Y terkait apakah produk yang ditawarkan sesuai yang

⁵⁷Ibid.

⁵⁸Wawancara dengan Y di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, Pada 14 Oktober 2019 Pukul 08.00 WIB.

dibutuhkan. Y menjawab:“Sejauh ini banyak pang produk-produk ditawarkan yang memang dibutuhkan”.⁵⁹

Pendapat Y tentang produk yang ditawarkan sesuai yang dibutuhkan adalah produk-produk yang dikeluarkan Bank Muamalat Indonesia adalah produk yang memang dibutuhkan masyarakat.

D. Analisis Data

Eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya peneliti uraikan dalam sub bab ini. Adapun pembahasan dalam sub bab ini terbagi menjadi 2 kajian utama sesuai dengan rumusan masalah yang ada yaitu: pertama bagaimana eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya. Kedua, strategi Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya. Hasil penelitian akan dianalisis sebagai berikut:

1. Eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya

Perkembangan Perbankan Syariah terus berlangsung pesat dan cepat. Salah satunya pada saat itu masih ada satu Bank Umum Syariah, yaitu Bank Muamalat Indonesia. Bank Muamalat merupakan suatu lembaga keuangan syariah pertama sekaligus sebagai pelopor kemunculan perbankan syariah yang lainnya. Bank Muamalat didirikan pada 1 November 1991 dan memulai operasi pada 1 Mei 1992. Sehingga dalam mengembangkan bisnisnya Bank Muamalat

⁵⁹Ibid.

Indonesia membuka cabang di daerah-daerah, salah satunya adalah di Palangka Raya Kalimantan Tengah. Dengan statusnya sebagai Bank Syariah pertama di Indonesia dan juga Bank Syariah yang ada di Kota Palangka Raya sebelum hadirnya Bank Syariah yang lain dan mampu membuktikan keberadaannya hingga sekarang. Dengan banyaknya Bank Syariah lain yang bermunculan sehingga menambah panasnya daya saing, namun hingga kini Bank Muamalat masih mampu mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan serta terus melakukan inovasi.

Melihat kembali hasil wawancara dengan *Operation Office* Bank Muamalat Cabang Palangka Raya yang menjadi subjek dan nasabah yang menjadi informan dalam penelitian ini. Hal ini dilakukan, agar penulis dapat mengungkapkan dan mengetahui bagaimana eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya dengan cara membandingkan pendapat pihak bank dan pihak pendapat nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya itu sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara penulis bersama subjek yaitu Im, dapat dipahami bahwa dengan eksistensi Bank Muamalat Cabang Palangka Raya makin berkembang ditandai dengan pertumbuhan jumlah nasabah yang meningkat, dan juga jumlah kantor layanan yang saat ini juga terdapat diberbagai daerah Kalimantan Tengah.

Berdasarkan hasil wawancara penulis bersama Yr dapat dipahami bahwa eksistensi Bank Muamalat Cabang Palangka Raya

terbukti adanya peningkatan nasabah saat transaksi di Bank Muamalat tersebut.

Kemudian berdasarkan hasil wawancara bersama Y dapat dipahami bahwa Bank Muamalat Indonesia masih eksisten dengan bukti yang ada mereka mampu mempertahankan keberadaannya hingga sampai saat ini.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dan pengertian teori tentang eksistensi yang ada adalah suatu keberadaan atau keadaan kegiatan usahanya masih ada dari dulu hingga sekarang dan masih diterima oleh lingkungan masyarakat, dan keadaannya tersebut lebih dikenal atau lebih eksis di kalangan masyarakat yang sudah ada. Penulis menyimpulkan bahwa Bank Muamalat Cabang Palangka Raya memiliki eksistensi yang baik dan mampu membuktikan meningkatnya jumlah nasabah.

Berdasarkan ciri-ciri eksistensi yang ada dalam teori adalah terdapat beberapa ciri-ciri seperti:

1. Kesadaran diri yaitu kemampuan untuk mengenali kekuatan dan kelemahan diri sendiri, apa yang mampu dilakukan, dan bagaimana cara melakukannya.

Berdasarkan hasil observasi dari wawancara yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia adalah dalam mempertahankan eksistensinya bila dilihat dari teori yang di atas mereka mengenali dulu kekuatan dan kelemahan dari Bank Muamalat sendiri dan

melakukan strategi untuk mempertahankan eksistensinya di masyarakat sehingga mampu dalam persaingan yang ada.

2. Kepercayaan diri yaitu kemampuan individu untuk melihat sisi positif dari suatu peristiwa.

Berdasarkan hasil observasi dari wawancara yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia adalah tetap percaya diri dalam keberadaannya di masyarakat walaupun sempat ada opini di berbagai media massa mengatakan Bank Muamalat Indonesia akan bangkrut/ tutup. Namun mereka tetap bisa membuktikan kepada opini yang ada karena Bank Muamalat Indonesia masih eksis dimasyarakat.

3. Harga diri yaitu bagaimana individu memfokuskan pada orang yang dilayani atau individu bekerja.

Berdasarkan hasil observasi dari wawancara yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia adalah berusaha selalu tetap fokus terhadap nilai syariah. Walaupun mereka mengeluarkan produk-produk syariah. Tak hanya melayani kaum muslimin, Bank Muamalat juga banyak melayani nasabah dari berbagai latar belakang agama yang ingin menikmati layanan perbankan syariah.

4. Kesadaran akan mendesakan yaitu kesadaran mengenai pentingnya peran yang ada dalam dirinya untuk segera direalisasikan.

Berdasarkan hasil observasi dari wawancara yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia adalah mereka mempunyai peran kepada

masyarakat. Dimana melalui anak perusahaan Bank Muamalat yaitu Baitulmaal Muamalat (BMM) yang mengimpun dana lalu disalurkan langsung kepada yang membutuhkan di lingkungan sekitar daerah Bank Muamalat.

5. Kesadaran yang kuat akan misi pribadi yaitu visi tentang apa yang perlu dilakukan dan semangat serta fokus dalam melakukannya.

Berdasarkan hasil observasi dari wawancara yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia adalah menjaga konsistensi dalam strategi sehingga mampu membuat Bank Muamalat Indonesia bertahan di tengah persaingan Bank Syariah yang lainnya.

6. Daya tarik pribadi yaitu sesuatu yang menjadi daya tarik individu sehingga dapat mempengaruhi penilaian orang lain terhadap dirinya.

Berdasarkan hasil observasi dari wawancara yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia membuat daya tarik pada produknya seperti melakukan berbagai inovasi pada produk sehingga dapat membuat tertarik.

7. Kesadaran dan rasa hormat akan keunikan diri yaitu tidak membanding-bandingkan diri dengan orang lain, atau mengkuatirkan apa yang tidak dimiliki diri.

Berdasarkan hasil observasi dari wawancara yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia mereka tetap percaya dengan produk-

produk yang dikeluarkan sehingga menjadi manfaat pada nasabah yang menggunakan produk yang ada di Bank Muamalat Indonesia.

8. Konsisten terhadap kehidupan yaitu tidak terombang-ambing dengan setiap ide atau peluang baru atau perubahan kejadian.

Berdasarkan hasil observasi dari wawancara yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia tidak terpengaruh akan ide ide yang ada di pasar. Bank Muamalat tetap percaya diri dengan apa yang ada mereka miliki. Bahkan seperti kita ketahui Bank Muamalat merupakan lembaga Keuangan yang mampu berdiri sendiri (indevenden).

9. Ketenangan dan kedamaian yaitu tetap berkepala dingin meskipun sedang menghadapi banyak masalah.

Berdasarkan hasil observasi dari wawancara yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia tetap memberikan layanan terbaik kepada nasabah.

Berdasarkan dari teori yang ada, ada beberapa faktor yang mempengaruhi keberlangsungan Bank Muamalat Indonesia, yang dimaksud keberlangsungan Bank Muamalat Indonesia adalah kemampuan Lembaga Keuangan untuk tetap hidup dan mampu melayani masyarakat dengan baik.

- a. Regulasi. Regulasi adalah aturan yang dikeluarkan oleh pihak berwenang yang digunakan untuk mengukur Bank Muamalat Indonesia. Aturan itu berupa Undang-undang ataupun peraturan

terkait dengan kepatuhan syariah (*syariah compliance*). Indikator regulasi berupa keberadaan UU dan Fatwa Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

- b. Supervisi. Supervisi adalah melakukan pengamatan secara langsung dan berkala oleh atasan terhadap pekerjaan yang dilaksanakan oleh bawahan untuk kemudian apabila ditemukan masalah, segera diberikan petunjuk atau bantuan yang bersifat langsung guna mengatasinya. Variabel supervisi diukur dengan frekuensi supervisi oleh Dewan Koperasi Indonesia (DEKOPIN) dan supervisi kesyariahan yang dilakukan oleh Dewan Pengawa Syariah (DPS).
- c. Kapasitas Lembaga. Kapasitas lembaga atau dengan bahasa lain ukuran perusahaan adalah suatu skala, dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara, antara lain: total aktiva, *log size*, nilai pasar saham, dan lain-lain. Variabel kapasitas lembaga diukur dengan jumlah cabang, jumlah SDM/I, dan jumlah produk yang ditawarkan.
- d. Kondisi Makro Ekonomi. Kondisi makro ekonomi didefinisikan sebagai suatu sistem yang menjelaskan tentang ekonomi di Indonesia yang membawa pengaruh besar terhadap masyarakat, pasar, dan juga perusahaan. Sistem yang melakukan analisa mengenai segala bentuk perubahan kondisi ekonomi Indonesia untuk mencapai hasil analisa terbaik. Bentuk perubahan

ekonomi yang dimaksud di sini meliputi tentang pertumbuhan ekonomi, tenaga kerja, dan kestabilan harga, serta tercapai atau tidaknya keseimbangan neraca yang dilakukan secara berkesinambungan. Variabel kondisi makro ekonomi diukur dengan tingkat inflasi tingkat suku bunga BI, dan kurs rupiah

Berdasarkan beberapa faktor yang ada diatas dapat disimpulkan bahwa yang mempengaruhi keberlangsungan Bank Muamalat Indonesia adalah sudah dapat dikatakan termasuk dalam eksistensi Lembaga Keuangan yang dimana terdapat ada nya regulasi yang sudah dijelaskan diatas yaitu adanya UU dan Fatwa DSN-MUI dalam peraturan Bank Muamalat Indonesia, supervisi sudah diketahui bahwa Bank Muamalat Indonesia dikawal oleh Dewan Pengawas Syariah. Kapasitas lembaga yang dimana dapat dilihat dari hasil wawancara sekarang Bank Muamalat Indonesia memiliki peningkatan jumlah nasabah dan dibukanya beberapa jumlah kantor Layanan dan berbagai macam produk yang ditawarkan. Oleh karena itu dapat disimpulkan dari berbagai hasil analisis diatas bahwa eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya memiliki eksistensi yang bagus yang dapat dilihat dari jejak awal berdiri hingga sekarang terus dapat tumbuh dengan baik, hal ini ditandai dengan Bank Muamalat sebagai bank pertama yang menggunakan sistem syariat Islam di Indonesia dan memiliki banyak produk unggulan yang ditunjukan untuk mempermudah

nasabahnya dalam bertransaksi. Salah satu yang diluncurkan adalah aplikasi *mobile banking*, dimana aplikasi tersebut selain mempermudah nasabah dalam bertransaksi uang, tetapi juga dilengkapi dengan layanan internet banking, informasi lokasi ATM, kantor cabang Bank Muamalat, konten islami seperti jadwal shalat, petunjuk arah kiblat, serta Produk Bank Muamalat yang lainnya. Terbukti dapat dilihat pertumbuhan jumlah nasabah yang ada cukup meningkat dan dilihat dari segi pertumbuhan jumlah kantor layanan. Dari penjelasan tersebut dapat dikatakan bahwa Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya memiliki eksistensi yang bagus.

2. Strategi Bank Muamalat Indonesia Dalam Mempertahankan Eksistensinya

Strategi merupakan hal penting bagi kelangsungan hidup dari suatu perusahaan untuk mencapai sasaran atau tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, perusahaan harus bisa menghadapi setiap masalah-masalah atau hambatan yang datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan, dalam pengembangannya konsep mengenai strategi harus terus memiliki perkembangan dan setiap orang mempunyai pendapat atau definisi yang berbeda mengenai strategi. Strategi dalam dunia bisnis atau usaha sangatlah dibutuhkan untuk pencapaian visi dan misi yang sudah diterapkan oleh perusahaan,

maupun untuk pencapaian sasaran atau tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

Melihat kembali hasil wawancara dengan *Operation Office* Bank Muamalat Cabang Palangka Raya yang menjadi subjek dan nasabah yang menjadi informan dalam penelitian ini. Hal ini dilakukan, agar penulis dapat mengungkapkan dan mengetahui bagaimana strategi Bank Muamalat Indonesia Dalam Mempertahankan Eksistensinyadengan cara membandingkan pendapat pihak bank dan pihak pendapat nasabah Bank Muamalat Cabang Palangka Raya itu sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara penulis bersama subjek yaitu Im, dapat dipahami bahwa strategi yang dilakukan Bank Muamalat terdapat tiga strategi yang dilakukan Bank Muamalat Indonesia dalam mempertahankan eksistensinya yaitu yang pertama aktif mengenalkan konsep perbankan syariah kepada generasi muda yang dimana melalui kerja sama Bank Muamalat dengan sekolah-sekolah yang ada di Palangka Raya. Yang kedua aktif melakukan sosialisasi kepada masyarakat salah satunya melalui media massa. Dan yang ke tiga adalah melakukan inovasi pada produk.

Berdasarkan hasil wawancara penulis bersama Yr dapat dipahami bahwa upaya Bank Muamalat dapat membuat bapak tetap bertahan dengan produk mereka adalah dengan mobile banking Muamalat yang memberikan keumadahan dalam bertransaksi.

Kemudian berdasarkan hasil wawancara penulis bersama Y dapat dipahami Bank Muamalat memberikan kemudahan dalam bertransaksi kepada nasabah sehingga membuat nasabah tetap bertahan dengan menggunakan produk yang ada di Bank Muamalat.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut penulis menyimpulkan bahwa strategi yang dilakukan Bank Muamalat dalam mempertahankan eksistensinya adalah dengan masuk keranah anak-anak milenial dan mengikuti perubahan zaman dengan mempunyai media sosial untuk mengenalkan produk dan melakukan inovasi pada produk.

Peneliti menyimpulkan kenapa mereka masuk keranah anak-anak milenial karena Bank Muamalat Indonesia berusaha meningkatkan pemahaman anak didik kepada konsep perbankan syariah serta meningkatkan kesadaran akan urgensi keberadaan Bank Muamalat dalam masyarakat melalui anak-anak milenial yang dimana Bank Muamalat Indonesia bekerja sama dengan sekolah-sekolah yang ada di Palangka Raya salah satunya adalah Universitas Muhammadiyah di Palangka Raya. Bank Muamalat bekerjasama dengan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya dalam transaksi pembayaran Uang Kuliah Tunggal dan MTSN 2 Palangka Raya.

Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya bekerja sama dengan sekolah MTSN 2 Palangka Raya dalam hal mengelola sampah. Dari sampah tersebut, mereka kumpulkan kemudian ditimbang dan dijadikan uang.⁶⁰

Sehingga dapat membantu strategi Bank Muamalat dalam mempertahankan eksistensinya dan sekaligus mengenalkan Bank Muamalat. Kelebihan yang didapat Bank Muamalat kenapa lebih memilih ranah anak-anak karena sangat membantu untuk pengembangan dizaman sekarang anak-anak milenial hampir dikatakan semuanya memainkan media sosial atau mereka lebih aktif pada dunia media sosial dan dapat membantu Bank Muamalat dalam menjalankan strategi yang sudah mereka buat.

Berdasarkan hasil analisis diatas jika dikaitkan dengan teori yang ada maka strategi Bank Muamalat Indonesia adalah aktif mengenalkan konsep perbankan syariah dan Bank Muamalat sejak dini kepada generasi muda termasuk dalam teori strategi konsentrasi atau penetrasi pasar. Strategi konsentrasi atau penetrasi pasar adalah jenis strategi pertumbuhan dan merupakan strategi yang paling umum dijumpai pada berbagai perusahaan dimana perusahaan hanya memfokuskan pada satu bagian bisnis utamanya dengan menonjolkan prinsip “melakukan satu hal dengan sangat baik”. Perusahaan dalam mencapai sasaran pertumbuhan melalui

⁶⁰Kalteng Pos, MTSN 2 MoU Dengan Bank Muamalat, di akses dari <https://m.kalteng.protokol.co>, Pada 26 Oktober 2019 Pukul 10.36 WIB.

peningkatan level operasi dalam bisnis utamanya dengan tetap fokus pada bisnis intinya.

Selain pada ranah anak millennial Bank Muamalat juga melakukan sosialisasi kepada masyarakat melalui media sosial. Yang dimana media sosial tersebut bisa di Facebook, Instagram. Dapat dilihat pada zaman sekarang hampir bukan hanya anak muda saja yang aktif pada media sosial bahkan para orang tua sekarang juga lebih aktif dalam media sosial seperti televisi bahkan seperti facebook orang tua pada saat ini juga menggunakannya. Oleh sebab itu Bank Muamalat lebih memilih mengenalkan produk dan layanan mereka melalui media sosial contohnya seperti fitur Muamalat Din. Muamalat Din adalah aplikasi yang dapat digunakan nasabah dalam bertansaksi di mana saja dan kapan saja.

Berdasarkan hasil analisis di atas jika dikaitkan dengan teori yang ada maka strategi Bank Muamalat Indonesia adalah aktif melakukan sosialisasi kepada masyarakat melalui media sosial termasuk dalam teori strategi tingkat bisnis. Teori strategi tingkat bisnis merupakan keputusan untuk mengarahkan agar bisnis perusahaan dapat dipertahankan dan ditingkatkan posisi bersaingnya. Upaya ini dilakukan dengan terus melaksanakan perbaikan efisiensi dan mengembangkan teknologi yang digunakan dalam operasi.

Strategi selanjutnya untuk melakukan inovasi produk, Bank Muamalat Indonesia menggunakan label Hijrah. Melalui rebranding ini, semua produk Bank Muamalat diubah namanya menjadi Hijrah dan ditambah dengan fitur dan benefit baru. Berikut contoh rebranding produk Bank Muamalat tersebut:

Tabel 4.3
Rebranding Produk Bank Muamalat

Produk (Nama Baru)	Benefit Baru
iB Hijrah Prima Mudharabah	<ul style="list-style-type: none"> - Gratis gift & reward untuk momen spesial nasabah. - Gratis transfer di semua channel BMI. - Gratis tarik tunai di jaringan ATM Prima dan Bersama. - Gratis airport lounge.
iB Hijrah Prima Wadiah	<ul style="list-style-type: none"> - Gratis 10 kali tarik tunai di jaringan ATM Prima dan Bersama. - Gratis transfer via internet dan mobile banking.
Kartu Shar-e Debit 1HRAM iB Hijrah Rencana	<ul style="list-style-type: none"> - Gratis tarik tunai di Arab Saudi - Subsidi belanja 15 % di Arab Saudi - Asuransi jiwa dengan nilai pertanggungungan s.d. Rp 1 M
iB Hijrah Haji	<ul style="list-style-type: none"> - Berkesempatan mendapatkan umrah gratis
iB Hijrah Prima Berhadiah	<ul style="list-style-type: none"> - Gratis biaya layanan bulanan dan pembukaan rekening - Pilih sendiri hadiahnya - Hadiah ter-update

iB Hijrah Rencana Berhadiah	<ul style="list-style-type: none"> - Asuransi jiwa dengan nilai pertanggungan s.d. Rp 1 M. - Gratis biaya premi asuransi - Gratis biaya layanan bulanan⁶¹
-----------------------------	---

Ber

Berdasarkan hasil penelitian tersebut penulis menyimpulkan bahwa strategi yang dilakukan Bank Muamalat dalam mempertahankan eksistensinya dari segi inovasi produk adalah Bank Muamalat mengubah pada nama setiap produk menjadi hijrah. Dapat dilihat Bank Muamalat sudah sesuai dengan prinsip Islam dimana produk yang ditawarkan oleh pihak bank sudah menerapkan nilai-nilai Islam seperti Hijrah. Diharapkan dapat membuat masyarakat terdorong untuk berhijrah, tidak hanya untuk ibadah tetapi juga melalui penggunaan layanan keuangan yang sesuai syariat. Dalam upaya tersebut Bank Muamalat ingin menjadi media untuk umat muslim yang berniat ingin menghidupkan sisi keuangannya.

Berdasarkan segi strategi diatas yang dilakukan oleh pihak Bank Muamalat dan jika dikaitkan dengan teori strategi yang ada dapat disimpulkan bahwa Bank Muamalat Indonesia menggunakan strategi pengembangan produk. Perusahaan yang menggunakan pilihan pengembangan produk secara substansial untuk menarik pelanggan di pasar yang telah ada maupun yang dimiliki oleh pesaing. Pengembangan produk baru yang masih terkait dengan

⁶¹Wawancara dengan Im di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, 11 Oktober 2019 Pukul 15.30 WIB.

bagian produk yang selama ini telah dimiliki. Pengembangan produk bukan sekedar perubahan tampilan, tetapi menyangkut fitur, karakter, ciri serta atribut-atribut produk.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa strategi Bank Muamalat dalam mempertahankan eksistensinya adalah terdapat tiga strategi yaitu: yang pertama aktif mengenalkan konsep perbankan syariah di anak-anak milenial yang dimana Bank Muamalat Indonesia sudah bekerja sama dengan sekolah-sekolah yang ada di Palangka Raya. Yang kedua, aktif melakukan sosialisasi kepada masyarakat melalui media sosial, dan yang ketiga melakukan inovasi produk, yang dimana Bank Muamalat Indonesia melalui rebranding produk dan diubah namanya menjadi Hijrah dan ditambah dengan fitur dan benefit baru. serta Bank Muamalat Indonesia membuat aplikasi Muamalat Din yang dimana didalam aplikasi tersebut terdapat berbagai fitur-fitur yang membantu nasabah sehingga dapat mudah melakukan transaksi-transaksi. Dan hal ini menjadi kemudahan bagi nasabah dalam bertransaksi.

Oleh karena itu, dari strategi diatas yang dilakukan oleh pihak Bank Muamalat dalam mempertahankan eksistensinya jika dikaitkan dengan teori strategi yang ada dapat disimpulkan bahwa Bank Muamalat Indonesia menggunakan strategi tingkat bisnis,

strategi konsentrasi atau penetrasi pasar, dan strategi pengembangan produk.

Dalam strategi promosi, Bank Muamalat memilih bagian pasar yang paling efektif untuk dimasuki. Dengan memilih pasar sasarannya, diharapkan usaha-usaha promosi yang dilakukan suatu Bank dapat mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Berdasarkan di atas maka promosi yang dilakukan Bank Muamalat memilih bagian pasar pada anak muda yaitu sekolah-sekolah yang sudah bekerja sama dengan Bank Muamalat sehingga Bank Muamalat dapat mengenalkan bagaimana Bank Muamalat dan produk-produk yang ada. Selanjutnya memperkuat pelayanan dan memperluas jaringan, karena dengan pelayanan yang terbaik serta adanya Atm diberbagai tempat dapat membuat nasabah merasa nyaman untuk menggunakan produk Bank Muamalat. Dan mengembangkan layanan berbasis teknologi dengan adanya aplikasi yang dibuat Bank Muamalat sehingga lebih mempermudah nasabah untuk bertransaksi.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah peneliti uraikan diatas, maka dapat disimpulkan yaitu:

1. Eksistensi Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya adalah Bank Muamalat Indonesia di Kota Palangka Raya memiliki eksistensi yang bagus yang dapat dilihat dari jejak awal berdiri hingga sekarang terus dapat tumbuh dengan baik, hal ini ditandai dengan pertumbuhan jumlah nasabah yang ada dan pertumbuhan jumlah kantor layanan. Dapat dikatakan bahwa Bank Muamalat Indonesia keberadaannya sekarang masih eksis.
2. Strategi Bank Muamalat dalam mempertahankan eksistensinya adalah terdapat tiga strategi yaitu aktif mengenalkan konsep perbankan syariah dan Bank Muamalat kepada ranah anak millennial, melakukan sosialisasi dengan menggunakan media massa, dan melakukan inovasi pada produk sehingga dapat mampu membantu Bank Muamalat dalam mempertahankan eksistensinya ditengah persaingan dengan Bank Syariah yang lain.

B. Saran

Saran yang dapat peneliti berikan berdasarkan hasil dan analisis penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak Bank Muamalat Cabang Palangka Raya agar terus melakukan inovasi-inovasi yang baru khususnya dalam bentuk mempertahankan

reputasi di masyarakat sehingga tingkat kepercayaan nasabah dapat semakin meningkat dan menjadi daya tarik tersendiri dimata nasabah.

2. Bagi peneliti lain agar dapat melakukan pengembangan penelitian dengan menggunakan metode yang berbeda serta dapat memberikan hasil penelitian yang lebih menarik.



DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Anwar, Dessy, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, Surabaya: Amelia, 2003.
- Arikunto, Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2003.
- Assauri, Sofjan, *Strategi Marketing: Sustaining Lifetime Customer Value*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Bagus, Lorens, *Kamus Filsafat*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Bungin, Burhan, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- David, Fred.R, *Manajemen Strategi*, Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Endaswara, Suwardi, *Metode, Teori, Teknik Penelitian Kebudayaan*, Yogyakarta: Pustaka Widyatama, 2006.
- Fitrah, Muh, dan Luthfiah, *Metodologi Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*, Sukabumi: CV Jejak, 2017.
- Ikit, *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Deepublish CV Budi Utama, 2015.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011.
- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan dan Pengendalian Jilid I*, Jakarta: Erlangga, 1989.
- Rukayat, Ajat, *Pendekatan Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- Sanusi, Anwar, *Metodelogi Penelitian Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Tafsir, Ahmad *Filsafat Umum; Akal dan Hati Sejak Thales Sampai Capra*, Bandung: Rosda Karya, 2006.
- Umar, Husein, *Strategic Management in Action*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.

Wangawidjaja.A , *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012.

B. Jurnal dan Skripsi

Ahmad Muta'afif, "*Analisis Strategi Persaingan dan Sistem Penjualan Untuk Meningkatkan Volume Penjualan di Perusahaan Putra Perkasa Kudus*", Skripsi Tahun 2017.

Deni Irwansyah, "*Strategi Pemasaran Bank Muamalat Cabang Palangka Raya Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar*", Skripsi Tahun 2014.

Dita Pertiwi, "*Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat di Kota Kisaran*", Jurnal, Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara, 2012, h. 62.

Ediyanto, "*Eksistensi Dewan Pengawas Syariah (DPS) Pada Bank Syariah (Tinjauan Yuridis)*", Skripsi Tahun 2016.

Fani Afista, "*Strategi PT BNI Syariah Dalam Mempertahankan Eksistensi Produk IB Hasanah Card di Kota Cilacap*", Skripsi Tahun 2017.

Kuat Ismanto, "*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Eksistensi BMT/BTM di Pekalongan*", Jurnal, Pekalongan: STAIN Pekalongan, 2015, h. 77.

Nabilla Aprilia, "*Instagram Sebagai Ajang Eksistensi Diri Studi Fenomenologi Mengenai Pengguna Instagram Sebagai Ajang Eksistensi Diri Pada Mahasiswa Ilmu Komunikasi Fisip Unpas*", Skripsi Tahun 2015.

C. Internet

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Bank Syariah Di Kecamatan Ciputat, www.id.123dok.com (Online 26 Oktober 2019)

Bank Muamalat Tegaskan Bisnis Masih Baik, www.Pressrelease.id (online 3 April 2019)

Eksistensi Industri Gula Merah di Kecamatan Bojong Kabupaten Purwakarta, <http://a-research.upi.edu>. (online 18 September 2019).

Profil bank muamalat, www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat (online 3 April 2019)

Pemerintah Kota Palangka Raya, Portal Resmi Kota Palangka Raya, <http://palangkaraya.go.id> (online 4 Oktober 2019).

Bank Muamalat, 2016, Tentang Muamalat, <http://www.bankmuamalat.co.id>, (online 4 Oktober 2019).

Bank Muamalat, 2016, Tabungan iB Hijrah, <https://www.bankmuamalat.co.id/>, (online 5 Oktober 2019).

Bank Muamalat, 2016, Muamalat Prioritas, <https://www.bankmuamalat.co.id/>, (online 5 Oktober 2019).

Bank Muamalat, 2016, Produk dan Layanan Giro, <https://www.bankmuamalat.co.id/>, (online 5 Oktober 2019).

Bank Muamalat, 2016, Produk dan Layanan Deposito, <https://www.bankmuamalat.co.id/>, (online 5 Oktober 2019).

Bank Muamalat, 2016, Produk dan Layanan Pembiayaan, <https://www.bankmuamalat.co.id/>, (online 5 Oktober 2019).

Bank Muamalat, 2016, Produk dan Layanan Investasi, <https://www.bankmuamalat.co.id/>, (online 5 Oktober 2019).

Kalteng Pos, MTSN 2 MoU Dengan Bank Muamalat, <https://m.kalteng.protokol.co>, (online 26 Oktober 2019).

D. Wawancara

Wawancara dengan Im di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, Pada 11 Oktober 2019 Pukul 15.30.

Wawancara dengan Yd di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, Pada 11 Oktober 2019 Pukul 17.00.

Wawancara dengan Y di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, Pada 14 Oktober 2019 Pukul 08.00.

Wawancara dengan Im di Bank Muamalat Indonesia Cabang Palangka Raya, 11 Oktober 2019 Pukul 15.30.