

**PERILAKU NASABAH TENTANG KREDIT KONSUMTIF  
DI BNI PAREPARE  
(ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM)**



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2019**

**PERILAKU NASABAH TENTANG KREDIT KONSUMTIF  
DI BNI PAREPARE  
(ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM)**



Oleh

**ROHANA  
NIM 14.2300.027**

**Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Parepare**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2019**

**PERILAKU NASABAH TENTANG KREDIT KONSUMTIF  
DI BNI PAREPARE  
(ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM)**

**Skripsi**

**Sebagai salah satu syarat untuk mencapai  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

**Program Studi  
Perbankan Syariah**

**Disusun dan diajukan oleh**

**ROHANA  
NIM 14.2300.027**

**Kepada**

**PAREPARE**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PAREPARE**

**2019**

## PENGESAHAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Rohana  
Judul Skripsi : Perilaku Nasabah tentang Kredit Konsumtif di  
BNI Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam)  
Nomor Induk Mahasiswa : 14.2300.027  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare No.  
B.2909/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Disetujui Oleh

PembimbingUtama : **Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.**  
NIP : 19610320 199403 1 004  
PembimbingPendamping : **Syahriyah Semaun, S.E., M.M.**  
NIP : 19711111 199803 2 003



Mengetahui:

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.**  
NIP 19730129 200501 1 004

**SKRIPSI**  
**PERILAKU NASABAH TENTANG KREDIT KONSUMTIF**  
**DI BNI PAREPARE**  
**(ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM)**

Disusun dan diajukan oleh

**ROHANA**  
**NIM 14.2300.027**

Telah dipertahankan di depan Sidang Ujian Munaqasyah  
Pada tanggal 11 Februari 2019  
Dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

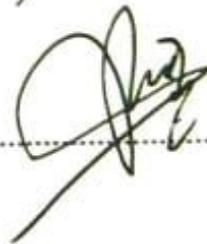
Pembimbing Utama : Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.

NIP : 19610320 199403 1 004

(..........)

Pembimbing Pendamping : Syahriyah Semaun, S.E., M.M.

NIP : 19711111 199803 2 003

(..........)

Institut Agama Islam Negeri Parepare



**Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si.**  
NIP 19640427 198703 1 002

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.**  
NIP 196710129 200501 1 004

## PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Perilaku Nasabah tentang Kredit Konsumtif di BNI Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam)

Nama Mahasiswa : Rohana

Nomor Induk Mahasiswa : 14.2300.027

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare No. B.2909/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Tanggal Kelulusan : 11 Februari 2019

Disahkan oleh Komisi Penguji

**Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.**

(Ketua)

()

**Syahriyah Semaun, S.E., M.M.**

(Sekertaris)

()

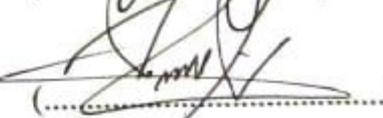
**Dr. Zainal Said, M.H.**

(Anggota)

()

**Rusnaena, M.Ag.**

(Anggota)

()

Mengetahui,

KEMENTERIAN AGAMA  
Rektor  
Institut Agama Islam Negeri Parepare  
  
**Dr. Ahmad Sultra Ristan, M.Si.**  
ANIP 19640427 198703 1 002

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

*Alhamdulillah* segala puja dan puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah Subhana Wata'ala, Shalawat dan salam senantiasa mengalir kepada manusia terbaik, manusia pilihan kekasih Sang Maha Pengasih, Nabi mulia Muhammad Sallallahu 'Alahi Wasallam. beserta para keluarga dan sahabatnya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar sarjana ekonomi (S.E) pada jurusan syariah dan hukum ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan yang lahir dari keterbatasan penulis maka untuk itu segala kritik dan saran sangat penulis harapkan.

Sebagai rasa syukur yang tiada hentinya maka penulis mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayahanda Pawajangi dan Ibunda tercinta Rahmani selama ini telah memberikan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.

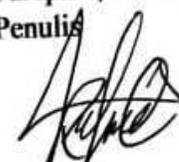
3. Bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. selaku Pembimbing I dan ibu Syahriyah Semaun, S.E., M.M selaku Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan banyak terimakasih.
4. Ibu An Ras Tri Astuti, M.E. selaku penasehat prodi Perbankan Syariah serta bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Saudara(i) seperjuangan pada prodi Perbankan Syariah angk.2014. Yang sangat spesial untuk Fadhliyah Ulfah, Marhumi Amir, Sumarni dan Reski Wahyuni yang sama-sama berjuang.
6. Teman-teman dari KPM Buntu mondong Risnawati, Fauziah Kamal, Rasmiani, NurYastad Fajrah, Irsyam bin Syamsul, dan Sapri Y. Dan yang spesial untuk teman sekamar saya yang mulai dari semester 1 sampai selesai yaitu Yuliana yang sama-sama berjuang memperoleh gelar sarjana.
7. Kepada bank BNI yang telah mengizinkan saya untuk meneliti disana dan semua karyawan yang telah senantiasa membantu.

Penulis tidak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan motivasi, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariah dan memberikan rahmat serta pahala-Nya.

Akhirnya, penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 30 Januari 2019

Penulis



**ROHANA**  
14.2300.027

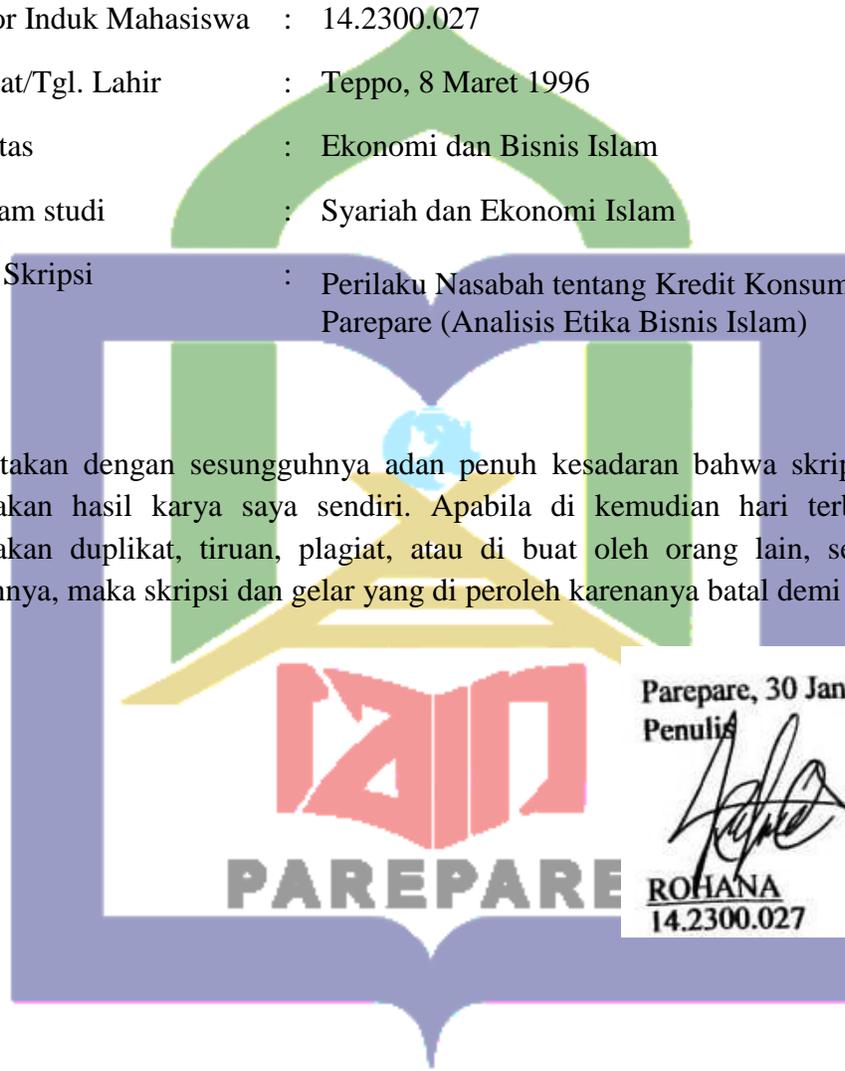
## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswi yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ROHANA  
Nomor Induk Mahasiswa : 14.2300.027  
Tempat/Tgl. Lahir : Teppo, 8 Maret 1996  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program studi : Syariah dan Ekonomi Islam  
Judul Skripsi : Perilaku Nasabah tentang Kredit Konsumtif di BNI Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam)

Menyatakan dengan sesungguhnya adan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau di buat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang di peroleh karenanya batal demi hukum.

\



Parepare, 30 Januari 2019

Penulis

ROHANA  
14.2300.027

## ABSTRAK

**ROHANA**, *Perilaku Nasabah Tentang Kredit Konsumtif Di BNI Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam)* (dibimbing oleh Moh. Yasin Soumena dan Syahriyah Semaun)

Kredit konsumtif adalah kredit untuk kebutuhan pribadi, kredit konsumtif ada yang beranggapan antara positif dan negatif. Nasabah yang beranggapan positif menurutnya produk konsumtif ini sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan pribadinya, yaitu adanya peminjaman dana, sedangkan nasabah yang beranggapan negatif menurutnya mengurangi kesempatan menabung dan dapat menyebabkan kehidupan boros bila berlebihan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perilaku nasabah dalam penggunaan kredit konsumtif. Jenis Penelitian ini adalah kualitatif dalam mengumpulkan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Proses Pinjaman pada Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare yang pertama melakukan penyelidikan berkas sertifikat jaminan, Wawancara tahap I, meninjau kelengkapan, Wawancara tahap II perbaikan berkas-berkas, Keputusan kredit mencakup jumlah uang yang diterima, jangka waktu kredit, biaya-biaya yang dibayar, akad kredit antar bank melalui notaries, proses realisasi kredit, selanjutnya tahap terakhir yaitu penyaluran kredit kepada debitur. (2) Perilaku Nasabah Dalam Penggunaan Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare menunjukkan bahwa nasabah menggunakan kredit konsumtif tersebut untuk kebutuhan pribadi. Setelah kebutuhan rumah pribadi terpenuhi terdapat juga nasabah yang memanfaatkan untuk penghasilan. Etika bisnis Islam dilihat dari Kesatuan, Keseimbangan, Kehendak Bebas, Tanggung Jawab, Kebenaran.

Kata kunci: *Perilaku, Kredit konsumtif, Etika*

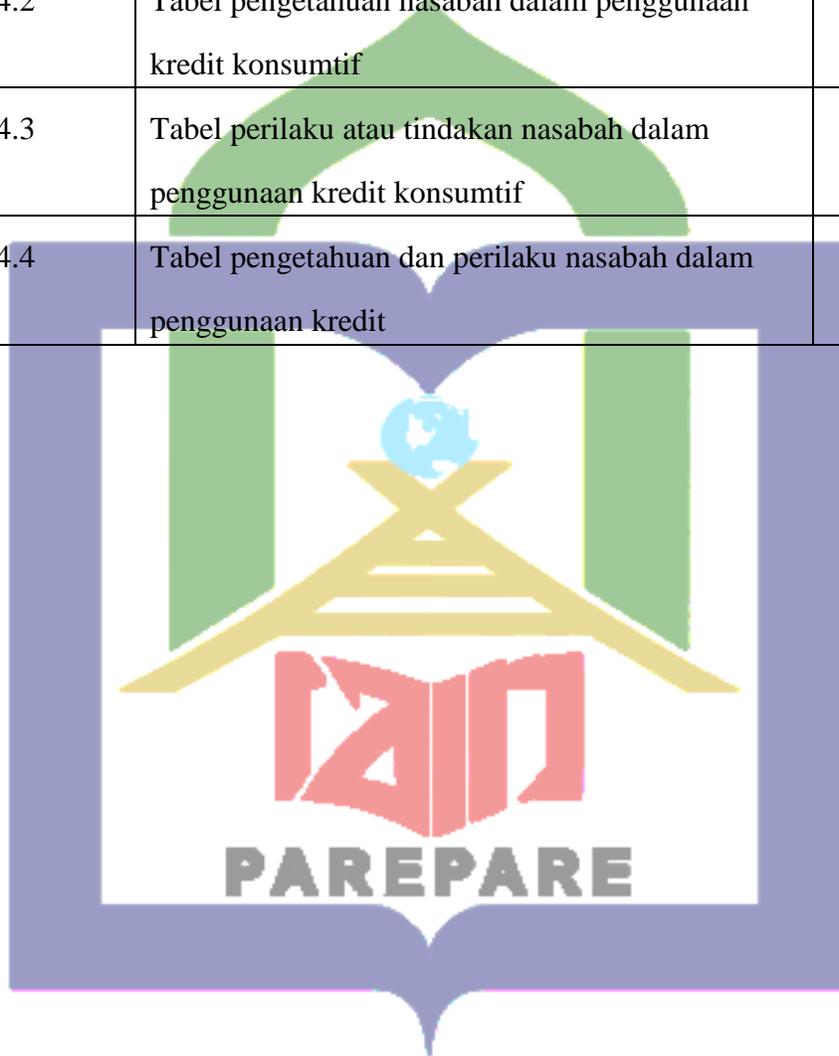
## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGAJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	viii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Kegunaan penelitian.....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	8
2.2 Tinjauan Teoritis.....	10
2.2.1 Perilaku.....	10
2.2.2 Kredit.....	24

2.2.3 Etika Bisnis Islam.....	35
2.3 Tinjauan Konseptual .....	42
2.4 Bagan Kerangka Pikir .....	44
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian.....	47
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	48
3.3 Fokus Penelitian .....	48
3.4 Jenis dan Sumber Data yang digunakan.....	48
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	49
3.6 Teknik Analisis Data.....	50
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	51
4.2 Proses Pinjaman pada Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare.....	52
4.3 Perilaku Nasabah Dalam Penggunaan Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare.....	75
<b>BAB V PENUTUP</b>	
4.4 Kesimpulan.....	89
4.5 Saran.....	89
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

**DAFTAR TABEL**

<b>No. Tabel</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
4.1	Tabel Persyaratan Dokumen Permohonan kredit	64
4.2	Tabel pengetahuan nasabah dalam penggunaan kredit konsumtif	78
4.3	Tabel perilaku atau tindakan nasabah dalam penggunaan kredit konsumtif	83
4.4	Tabel pengetahuan dan perilaku nasabah dalam penggunaan kredit	84



**DAFTAR GAMBAR**

<b>No. Tabel</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
2.1	Bagan Kerangka Fikir	46
4.1	Gambar Simulasi Pengajuan Kredit	66



**DAFTAR LAMPIRAN**

<b>No. Lamp.</b>	<b>Judul Lampiran</b>
1	Pedoman wawancara
2	Surat Keterangan Wawancara
3	Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari IAIN Parepare
4	Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari Pemerintahan Daerah
5	Dokumentasi
6	Biografi Penulis



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam kehidupan sehari-hari hampir setiap orang tahu apa yang disebut bank, dan orang dapat menunjukkan mana bank dan mana bukan bank. Tapi apa yang dimaksud dengan bank dan apa yang menjadi tanda bahwa sesuatu itu adalah bank? Berbagai penulis buku perbankan tidak selalu sama dalam memberikan arti atau definisi bank. Hal ini disebabkan karena perbedaan situasi dan kondisi dari suatu negara, juga karena bank merupakan perusahaan yang dinamis, sehingga gambaran tentang bank pada masa yang lalu dengan masa sekarang mengalami perubahan.<sup>1</sup>

Bank bagi masyarakat yang hidup di negara-negara maju, seperti negara-negara Eropa, Amerika, dan Jepang, sudah merupakan suatu kebutuhan dasar yang harus dipenuhi. Bank merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan keuangan mereka sehari-hari. Bank dijadikan sebagai tempat untuk melakukan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan seperti tempat mengamankan uang, melakukan investasi, pengiriman uang, melakukan pembayaran, atau melakukan penagihan.

Bagi suatu negara, bank dapat dikatakan sebagai darahnya perekonomian suatu negara. Karena itu, peranan perbankan sangat memengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara. Dengan kata lain, kemajuan suatu bank di suatu negara dapat pula dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Semakin maju suatu negara, maka semakin besar peranan perbankan dalam mengendalikan negara tersebut. Artinya, keberadaan dunia perbankan semakin dibutuhkan pemerintah dan masyarakatnya.

---

<sup>1</sup>Prathama Rahardja, *Uang dan Perbankan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1987) h.64-65

Bank Negara Indonesia (BNI) adalah sebuah institusi bank milik pemerintah. Dalam hal ini adalah perusahaan BUMN, di Indonesia. Dalam struktur manajemen organisasi. Bank Negara Indonesia (BNI) adalah bank komersial tertua dalam sejarah Republik Indonesia. Bank ini didirikan pada tanggal 5 juli tahun 1946. Saat ini BNI mempunyai 914 kantor cabang di Indonesia dan 5 di luar negeri. BNI juga mempunyai unit perbankan syariah, namun sejak 2010 telah *spin off* (memisahkan diri), yang dinamakan BNI Syariah.<sup>2</sup>

Dua fungsi utama dari perbankan terutama dari Bank Negara Indonesia (BNI) yaitu pengumpulan dana dan penyaluran dana. Penyaluran dana yang terdapat di bank konvensional dengan yang terdapat di bank syariah mempunyai perbedaan yang *esensial*, baik dalam hal nama, akad, maupun transaksinya. Dalam perbankan konvensional penyaluran dana ini dikenal dengan nama kredit sedangkan diperbankan syariah adalah pembiayaan.

Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Parepare sebagai salah satu pelaku usaha dalam industri perbankan tidak lepas dari fenomena perubahan yang timbul dari intensitas persaingan untuk mendapatkan hati pelanggan (nasabah) mereka. Saat ini perilaku nasabah bank di Kota Parepare makin tidak mudah untuk ditebak, ada nasabah yang menginginkan suku bunga yang rendah (contoh pinjaman) atau suku bunga yang tinggi (contoh tabungan, giro dan deposito), biaya administrasi yang rendah dan ada pula nasabah yang menginginkan transaksi keuangan yang cepat, efisien, nyaman, dan mudah dalam pengaksesannya, kapanpun, dan dimanapun. Industri perbankan saat ini telah menyadari bahwa nasabah saat ini tidak hanya mempertimbangkan faktor bunga atau kecanggihan dan kelengkapan fitur dari

---

<sup>2</sup>Wikipedia, *Bank Negara Indonesia*, [http://id.m.wikipedia.org/wiki/bank\\_Negara\\_Indonesia](http://id.m.wikipedia.org/wiki/bank_Negara_Indonesia) (2 September 2018)

suatu produk perbankan, tetapi saat ini yang dicari oleh nasabah adalah nilai (*value*) yang akan didapatkan dari apa yang ditawarkan oleh pihak bank, sehingga pada akhirnya akan bersedia untuk menjadi nasabah yang loyal.<sup>3</sup> Beragamnya jenis usaha, menyebabkan beragam pula kebutuhan akan dana. Kebutuhan dana yang beragam menyebabkan jenis kredit juga menjadi beragam. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan dana yang diinginkan nasabah. Dalam prakteknya kredit yang diberikan bank umum dan bank perkreditan rakyat untuk masyarakat terdiri dari berbagai jenis. Salah satu diantaranya adalah kredit konsumtif.

Kredit konsumtif yang digunakan untuk kebutuhan sendiri bersama keluarganya, seperti kredit rumah atau mobil yang akan digunakan sendiri bersama keluarganya. jenis kredit konsumtif misalnya : kredit pemilikan rumah, kredit pemilikan kendaraan, kartu kredit (*credit card*), kredit konsumtif lainnya. Dalam hal ini kegiatan untuk pemberian kredit konsumtif harus ditinjau dengan baik karena pemberian kredit ini juga berpengaruh terhadap pendapatan bank jika permintaan kredit terus meningkat itu kabar baik bagi bank tersebut, tetapi jika permintaan kredit menurun harus ditinjau kembali masalah apa yang timbul sehingga menyebabkan permintaan kredit itu sendiri menjadi menurun.

Pada umumnya, bank konvensional membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu yang dapat disertai dengan bukti kepemilikan yang sah, seperti rumah dan kendaraan bermotor, yang kemudian menjadi barang jaminan utama (*main collateral*). Adapun untuk pemenuhan kebutuhan jasa, bank meminta jaminan berupa barang lain yang dapat diikat sebagai *collateral*. Sumber pembayaran kembali atas pembiayaan tersebut berasal dari sumber pendapatan lain dan bukan dari

---

<sup>3</sup>Observasi di BNI KCU Parepare, pada tanggal 11 Mei 2018.

eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas ini.<sup>4</sup> Sebelum kredit diberikan untuk meyakinkan bank bahwa si nasabah benar-benar dapat dipercaya maka, bank terlebih dulu mengadakan analisis kredit' analisis kredit mencakup latar belakang nasabah atau perusahaan prospek usahanya, jaminan yang diberikan serta fakto-faktor lainnya, tujuan analisis ini adalah agar bank yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar aman.<sup>5</sup>

Etika bisnis Islam mengajarkan bahwa di dalam melaksanakan prinsip ekonomi Islam hendaknya setiap manusia memiliki nilai-nilai, jujur, amanah, adil, profesional, saling bekerjasama, sabar, dan tabah. Sesuai dengan misi yang diemban ekonomi Islam, yakni turut berperan dan menjunjung pembangunan ekonomi bangsa Indonesia terutama melalui upaya pengawasan takaran dan timbangan.<sup>6</sup>

Serangkaian penemuan-penemuan baru, perubahan-perubahan organisasi bisnis, perdagangan seluruh dunia, apalagi dengan semakin merebaknya bisnis didunia maya atau yang dikenal dengan *e-Business* atau *e-Commerce*, tidak hanya merubah cara-cara dalam memperoleh penghasilan, tetapi secara radikal mengubah seluruh cara hidup bahkan mengubah cara berpikir khususnya karena berkembangnya kebutuhan-kebutuhan yang dirasakan secara signifikan. Perubahan-perubahan besar dalam jalan hidup telah meningkatkan pengembangan teori-teori praktis yang menyangkut fungsi inti dan organisasi-organisasi bisnis. Dengan fakta ini, etika bisnis merupakan salah satu dari disiplin ilmu yang berhubungan dengan persoalan-persoalan bisnis di atas dalam berbagai konteksnya.

---

<sup>4</sup>Muhammad Syafi'i I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Cet.I (jakarta: Gema Insani Press, 2001), h.168

<sup>5</sup>Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, Cet. 6, (Jakarta PT RajaGrafindo Persada. 2002) h.93

<sup>6</sup> Suhesti, "Analisis Bisnis Islam Terhadap Pengawasan takaran dan timbangan (Studi Pasar Lakessi Kota Parepare)" (Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam : Parepare, 2017), h. 1

Etika bisnis menawarkan seperangkat nilai-nilai bisnis, agar dapat menjembatani persoalan-persoalan diatas dengan perubahan-perubahannya tanpa menyimpang dari makna hakikat kehidupan. Makna hakikat kehidupan hidup bukan semata-mata melakukan pemenuhan atas kebutuhan-kebutuhan hidup melainkan pencarian, pemaknaan dan pengabdian bagi keberlangsungan dan kesejahteraan kehidupan individual dan sosial baik di dunia maupun kehidupan setelah kematian.

Dalam konteks bisnis perusahaan, penerapannya etika bisnis dihadapkan dengan masalah-masalah yan meliputi; proses, *people*, dan teknologi. Pada tataran prosesnya, etika bisnis berhadapan dengan masalah-masalah klasik seperti *cash flow*, *personal network*, *quality*, *competition*, dan *endurance*. Pada *people* etika bisnis dihadapkan dengan persoalan kualiti SDM yang belum memadai, motivasi *enterpreneur* dan keinginan masuk “cepat sukses”. Demikian pula dala etika bisnis berhadapan dengan tuntutan teknologi, yang mensyaratkan keserba-cepatan dan efisiensi total dalam sistem kerja untuk mencapai suatu maksud dalam bisnis.<sup>7</sup>

Bank merupakan suatu lembaga keuangan yang diharapkan dapat meningkatkan pengelolaan dari masyarakat dan disalurkan untuk kepentingan masyarakat khususnya masyarakat di Kota Parepare. Dalam hal ini Bank BNI Kantor Cabang Parepare memberikan fasilitas pelayanan kredit dan fasilitas layanan yang dibutuhkan oleh masyarakat. Khususnya dalam pelayanan kredit konsumtif yang dipergunakan untuk kebutuhan sehari-hari atau pemenuhan kebutuhan konsumtif nasabah dan keluarganya, seperti kredit pemilikan rumah, kredit kendaraan bermotor, kredit keperluan multiguna yang akan digunakan sendiri bersama keluarganya, dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan. Sedangkan menurut bank

---

<sup>7</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen perusahaan YKPN, 2004), h. 157

itu sendiri kredit konsumtif adalah pinjaman dana yang diberikan pegawai yang berpenghasilan atau gaji tetap.

Pemberian kredit konsumtif ini lebih banyak di ambil oleh pegawai negeri (PNS/CPNS) baik yang bekerja di Dinas Pendidikan dan Olahraga, Dinas Pertambangan dan Energi, Dinas Pertanian maupun lainnya. Dalam hal ini bank BNI KCU Parepare selaku Kreditor harus menganalisa serta berhati-hati dalam pemberian kredit kepada Debitur supaya tidak terjadi hal yang tidak di inginkan di kemudian hari. Tapi terkadang masyarakat di kota Parepare lebih dominan ke kredit produktif atau dengan kredit usaha rakyat (KUR) yang bisa dipakai untuk usaha dan biasa juga dipakai untuk pribadi karna dia beranggapan bahwa kredit konsumtif itu lebih boros.

Perilaku nasabah di kota Parepare yang ingin mengambil produk konsumtif untuk kepentingan pribadinya seperti kredit rumah, kendaraan bermotor, mobil dan lain-lainnya. Dalam hal ini nasabah harus memberikan jaminan kepada pihak bank sesuai ketentuan yang telah disepakati, nasabah wajib menandatangani berbagai surat seperti akta pemberian hak tanggungan dan perjanjian kredit dan perjanjian surat lainnya yang terkait. Dalam hal ini ada yang beranggapan antara positif dan negatif tentang produk konsumtif. Nasabah yang beranggapan positif menurutnya produk konsumtif ini sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan pribadinya, yaitu adanya peminjaman dana, sedangkan nasabah yang beranggapan negatif menurutnya mengurangi kesempatan menabung dan dapat menyebabkan kehidupan boros bila berlebihan.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, permasalahan pokok proposal penelitian ini yaitu “Bagaimana Perilaku Nasabah BNI tentang Kredit Konsumtif di Kota Parepare apabila di Analisis dalam Etika Bisnis Islam”

Dari masalah pokok tersebut, maka akan dirinci sub masalah dan setiap sub masalah selalu di analisis dengan etika bisnis Islam sub-sub masalah yang di maksud adalah sebagai berikut:

1.2.1 Bagaimana Proses Pinjaman pada Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare ?

1.2.2 Bagaimana Perilaku Nasabah Dalam Penggunaan Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1.3.1 Mengetahui Proses Pinjaman pada Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare.

1.3.2 Mengetahui Perilaku Nasabah Dalam Penggunaan Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian ini yaitu:

1.4.1 Bagi masyarakat, dapat dijadikan pedoman dalam mengambil serta menggunakan kredit konsumtif.

1.4.2 Bagi pembaca, dapat digunakan sebagai acuan perbaikan dan pengembangan sekaligus menjadi kunci inovasi untuk melakukan penelitian lebih lanjut.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran berbagai kepustakaan, penulis belum menemukan penelitian Perilaku Nasabah BNI tentang Kredit Konsumtif di Kota Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam), namun penulis akan memaparkan hasil penelitian terdahulu yang menjadi pustaka acuan penulis dalam menyusun penelitian ini.

Munawaroh dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan terhadap produk pembiayaan (Studi pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang)”, dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri, hasil penelitiannya sangat berpengaruh besar dalam menentukan perilaku nasabah untuk melakukan pengambilan keputusan terhadap suatu produk pembiayaan faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan yaitu faktor budaya faktor pribadi dan faktor psikologi. Sedangkan untuk faktor sosial kurang berpengaruh karena setiap nasabah yang melakukan pengambilan keputusan berdasarkan diri sendiri tidak dipengaruhi oleh kelompok sosial lainnya, dan tidak berdasarkan peran dan status serta kedudukannya.<sup>1</sup>

Vicky Kustrihariyanto dalam skripsinya yang berjudul “Pemanfaatan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) (Studi Deskriptif Kualitatif Tentang Pengetahuan Dan Perilaku Nasabah Dalam Pemanfaatan Kredit Pemilikan Rumah Di Bank BTN Surakarta)”, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Sebelas Maret

---

<sup>1</sup>Munawaroh “*Analisis Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan terhadap produk pembiayaan (Studi pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang)*” (Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: Lampung, 2017)

Surakarta. Dapat ditarik kesimpulan bahwa hampir semua nasabah kredit pemilikan rumah mengetahui dan memahami tentang layanan pemanfaatan kredit pemilikan rumah dengan tujuan untuk membantu para nasabah yang ingin memiliki rumah akan tetapi tidak mempunyai uang secara cash dalam jumlah banyak.<sup>2</sup>

Dimas Aris Sugiyarto dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Konsekuensi Perilaku Nasabah Pada pada BPR BKK Tasikmadu Karanganyar”, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Surakarta. Menarik kesimpulan bahwa dilihat dari kepercayaan (*reliability*), respon (*responsive*), jaminan (*assurance*), empati (*empathy*) dan kenyataan (*tangible*) terhadap konsekuensi perilaku nasabah semuanya mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap konsekuensi perilaku nasabah.<sup>3</sup>

Berdasarkan ketiga penelitian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat persamaan yang dibahas yakni tentang perilaku. Akan tetapi penelitian yang akan dilakukan berbeda dengan penelitian terdahulu, yakni penulis lebih menfokuskan mengenai perilaku nasabah dalam pengambilan kredit konsumtif kemudian di analisis dari etika bisnis Islam.

---

<sup>2</sup>Vicky Kustrihariyanto “Pemanfaatan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) (Studi Deskriptif Kualitatif Tentang Pengetahuan Dan Perilaku Nasabah Dalam Pemanfaatan Kredit Pemilikan Rumah Di Bank BTN Surakarta)” (Skripsi Sarjana; Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik: Surakarta, 2008)

<sup>3</sup>Dimas Aris Sugiyarto “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Konsekuensi Perilaku Nasabah Pada BPR BKK Tasikmadu Karanganyar” (Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi: Surakarta, 2010)

## 2.2 Tinjauan Teoretis

### 2.2.1 Perilaku

#### 2.2.1.1 Pengertian Perilaku

Perilaku adalah suatu kegiatan atau aktifitas organisme (makhluk hidup) yang bersangkutan. Oleh sebab itu, dari sudut pandang biologis semua makhluk hidup mulai tumbuh-tumbuhan, binatang sampai dengan manusia itu berperilaku, karena mereka mempunyai aktifitas masing-masing. Menurut Skinner seorang ahli psikologi, merumuskan respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus (rangsangan dari luar). Oleh karena itu perilaku ini menjadi terjadi melalui proses adanya stimulus terhadap organisme, dan kemudian organisme tersebut merespon, maka teori Skinner ini disebut teori “S-O-R” atau stimulus organisme respon. Skinner membedakan adanya dua respon. Dalam teori Skinner dibedakan adanya dua respon:<sup>4</sup>

1. *Respondent respons* atau *flexi*, yakni respon yang ditimbulkan oleh rangsangan-rangsangan (stimulus) tertentu. Stimulus semacam ini disebut *electing stimulation* karena menimbulkan respon-respon yang relatif tetap.
2. *Operant respons* atau *instrumental respon*, yakni respon yang timbul dan berkembang kemudian diikuti oleh stimulus atau perangsang ini disebut *reinforcing stimulation* atau *reinforcer*, karena mencakup respon.

Menurut Notoatmodjo dilihat dari bentuk respon stimulus ini maka perilaku dapat dibedakan menjadi 2 yaitu:<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Suhartono “*Perilaku Pedagang Kaki Lima (KPL) di Lapangan Lasinrang kota Pinrang (tinjauan etika bisnis islam)*” (Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam: Parepare, 2016) h. 8

<sup>5</sup> Suhartono, “*Perilaku Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Lapangan Lasinrang Kota Pinrang (Tinjauan Etika Bisnis Islam)*”, h.9

### 1. Perilaku tertutup (*covert behavior*)

Respon atau reaksi terhadap stimulus ini masih terbatas pada perhatian, persepsi, pengetahuan/kesadaran, dan sikap yang terjadi pada orang yang menerima stimulus tersebut, dan belum dapat diamati secara jelas oleh orang lain.

### 2. Perilaku terbuka (*overt behavior*)

Respon terhadap stimulus tersebut sudah jelas dalam atau praktik (*practive*) yang dengan mudah diamati atau dilihat orang lain.

#### 2.2.1.2 Perilaku Manusia

Apakah perilaku manusia ditentukan oleh proses dalam diri manusia tersebut atau oleh penyebab eksternal? Masalah ini menitikberatkan pada hubungan antara faktor internal dan eksternal dan kepentingan relatif dari dua faktor tersebut. Seluruh teori kepribadian setuju bahwa faktor-faktor dalam diri organisme dan kejadian-kejadian di lingkungan sekitarnya adalah merupakan hal yang penting dalam menentukan perilaku. Meskipun demikian, masing-masing teori ini berbeda dalam pemberian bobot terhadap faktor eksternal dan internal. Menurut Freud, kita dikendalikan oleh kekuatan internal yang terutama bersal dari pikiran tidak sadar kita.<sup>6</sup>

Psikologi memandang perilaku manusia (*human behavior*) sebagai reaksi yang dapat bersifat sederhana maupun bersifat kompleks. Pada manusia khususnya dan pada berbagai spesies hewan umumnya memang terdapat bentuk-bentuk perilaku instinktif (*species-specific behavior*) yang didasari oleh kodrat untuk

---

<sup>6</sup>Daniel Cervone dan Lawrence A. Pervin, *Kepribadian Teori dan Penelitian*, Ed. Ke-10, (Jakarta: Salemba Humanika, 2011), h. 27

mempertahankan kehidupan. Sepanjang menyangkut pembahasan mengenai hubungan sikap dan perilaku, bentuk-bentuk perilaku instinktif itu tidak dibicarakan. Sikap selalu dikaitkan dengan perilaku yang berada dalam batas kewajaran dan kenormalan yang merupakan respons atau reaksi terhadap stimulus lingkungan sosial. Salah satu karakteristik reaksi perilaku manusia yang menarik adalah sifat diferensialnya. Maksudnya, satu stimulus dapat menimbulkan lebih dari satu respons yang berbeda dan beberapa stimulus yang berbeda dapat saja menimbulkan satu respons yang sama.<sup>7</sup>

Perilaku manusia terbentuk karena adanya kebutuhan. Menurut Abraham Harold Maslow, manusia memiliki lima kebutuhan dasar, yaitu:

1. Kebutuhan fisiologis/biologis

Adanya kebutuhan dasar manusia, yaitu kebutuhan tubuh manusia untuk mempertahankan hidup (makan, air, udara, rumah, pakaian, dll). Menurut teori Engel, semakin sejahtera seseorang maka semakin kecil presentase pendapatannya untuk membeli makan.

2. Kebutuhan rasa aman

Merupakan kebutuhan perlindungan bagi fisik manusia. Manusia membutuhkan perlindungan dari gangguan kriminalitas, sehingga ia bisa hidup aman dan nyaman. Keamanan fisik menyebabkan diperolehnya rasa aman secara psikis karena konsumen tidak merasa was-was dan khawatir.

---

<sup>7</sup>Saifuddin Azwar, *Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya*, Ed. ke-2, Cet. 1, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995), h. 9-10

### 3. Kebutuhan sosial

Berdasarkan kepada perlunya manusia berhubungan satu sama dengan yang lainnya, karena sesama individu saling membutuhkan.

### 4. Kebutuhan ego

Kebutuhan ego yaitu kebutuhan untuk berprestasi sehingga mencapai derajat yang lebih tinggi dari yang lainnya. Manusia berusaha mencapai prestis, reputasi: status lebih baik. Ingin dihargai dan menghargai orang lain.

### 5. Kebutuhan aktualisasi diri

Menjadikan dirinya sebagai orang yang terbaik sesuai dengan potensi dan kemampuan yang dimilikinya. Misalnya ingin dipuja atau disanjung oleh orang lain, ingin menonjol dan lebih dari orang lain, lebih dalam karir, usaha, kekayaan, dan lain-lain. Adalah keinginan untuk bisa menyampaikan ide, gagasan dan sistem nilai yang diyakininya kepada orang lain.<sup>8</sup>

Manusia memiliki sifat dasar yang tidak pernah merasa puas, karena bagi manusia kepuasan hanya bersifat sementara. Ketika kebutuhan terpuaskan maka akan muncul kebutuhan lain yang lebih tinggi nilainya, yang menuntut untuk dipuaskan dan begitupun seterusnya.

#### 2.2.1.3 Bentuk Perilaku

Secara garis besar bentuk perilaku ada dua macam:

##### a. Perilaku Pasif (*Respons Internal*)

---

<sup>8</sup>Rini Dwiastuti, dkk, *Ilmu Perilaku Konsumen*, (Universitas Brawijaya Press: UB Press, 2012), h. 61-62

Perilaku yang sifatnya masih tertutup, terjadi dalam diri individu dan tidak dapat diamati secara langsung. Contohnya: berfikir, berfantasi dan berangan-angan.

b. Perilaku Aktif (*Respons Eksternal*)

Perilaku yang sifatnya terbuka. Perilaku aktif adalah perilaku yang dapat diamati langsung. Contohnya: berfikir, berbelanja dan membaca buku.<sup>9</sup>

#### 2.2.1.4 Domain Perilaku

1. Pengetahuan

Pengetahuan adalah hasil dari tahu, dan ini terjadi setelah seseorang melakukan penginderaan terhadap suatu objek tertentu. Tanpa pengetahuan seseorang tidak mempunyai dasar untuk mengambil keputusan dan menentukan tindakan terhadap masalah yang dihadapi. Ada empat macam pengetahuan Widodo yaitu:

a. Pengetahuan Faktual (*Factual knowledge*)

Pengetahuan yang berupa potongan - potongan informasi yang terpisah-pisah atau unsur dasar yang ada dalam suatu disiplin ilmu tertentu. Pengetahuan faktual pada umumnya merupakan abstraksi tingkat rendah. Ada dua macam pengetahuan faktual yaitu pengetahuan tentang terminologi (*knowledge of terminology*) mencakup pengetahuan tentang label atau simbol tertentu baik yang bersifat verbal maupun non verbal dan pengetahuan tentang bagian detail dan unsur-unsur (*knowledge of specific details and element*) mencakup pengetahuan tentang kejadian, orang, waktu dan informasi lain yang sifatnya sangat spesifik.

---

<sup>9</sup>Sunaryo, *Psikologi Untuk Keperawatan*, Cet. 1, (Jakarta: EGM, 2004), h. 15-16

b. Pengetahuan Konseptual

Pengetahuan yang menunjukkan saling keterkaitan antara unsur-unsur dasar dalam struktur yang lebih besar dan semuanya berfungsi bersama - sama. Pengetahuan konseptual mencakup skema, model pemikiran, dan teori baik yang implisit maupun eksplisit. Ada tiga macam pengetahuan konseptual, yaitu pengetahuan tentang klasifikasi dan kategori, pengetahuan tentang prinsip dan generalisasi, dan pengetahuan tentang teori, model, dan struktur.

c. Pengetahuan Prosedural

Pengetahuan tentang bagaimana mengerjakan sesuatu, baik yang bersifat rutin maupun yang baru. Seringkali pengetahuan prosedural berisi langkah-langkah atau tahapan yang harus diikuti dalam mengerjakan suatu hal tertentu.

d. Pengetahuan Metakognitif

Mencakup pengetahuan tentang kognisi secara umum dan pengetahuan tentang diri sendiri. Penelitian-penelitian tentang metakognitif menunjukkan bahwa seiring dengan perkembangannya siswa menjadi semakin sadar akan pikirannya dan semakin banyak tahu tentang kognisi, dan apabila siswa bisa mencapai hal ini maka mereka akan lebih baik lagi dalam belajar.

Dimensi proses kognitif dalam taksonomi yang baru yaitu:

1. Menghafal (*Remember*)

Menarik kembali informasi yang tersimpan dalam memori jangka panjang. Mengingat merupakan proses kognitif yang paling rendah tingkatannya. Untuk mengkondisikan agar “mengingat” bisa menjadi bagian belajar bermakna, tugas mengingat hendaknya selalu dikaitkan dengan aspek pengetahuan yang lebih luas dan

bukan sebagai suatu yang lepas dan terisolasi. Kategori ini mencakup dua macam proses kognitif: mengenali (*recognizing*) dan mengingat (*recalling*).

## 2. Memahami (*Understand*)

Mengkonstruksi makna atau pengertian berdasarkan pengetahuan awal yang dimiliki, mengaitkan informasi yang baru dengan pengetahuan yang telah dimiliki, atau mengintegrasikan pengetahuan yang baru ke dalam skema yang telah ada dalam pemikiran siswa. Karena penyusunan skema adalah konsep, maka pengetahuan konseptual merupakan dasar pemahaman. Kategori memahami mencakup tujuh proses kognitif: menafsirkan (*interpreting*), memberikan contoh (*exemplifying*), mengklasifikasikan (*classifying*), meringkas (*summarizing*), menarik inferensi (*inferring*), membandingkan (*comparing*), dan menjelaskan (*explaining*).

## 3. Mengaplikasikan (*Applying*)

Mencakup penggunaan suatu prosedur guna menyelesaikan masalah atau mengerjakan tugas. Oleh karena itu mengaplikasikan berkaitan erat dengan pengetahuan prosedural. Namun tidak berarti bahwa kategori ini hanya sesuai untuk pengetahuan prosedural saja. Kategori ini mencakup dua macam proses kognitif: menjalankan (*executing*) dan mengimplementasikan (*implementing*).

## 4. Menganalisis (*Analyzing*)

Menguraikan suatu permasalahan atau obyek ke unsur-unsurnya dan menentukan bagaimana saling keterkaitan antar unsur-unsur tersebut dan struktur besarnya. Ada tiga macam proses kognitif yang tercakup dalam menganalisis: membedakan (*differentiating*), mengorganisir (*organizing*), dan menemukan pesan tersirat (*attributing*).

## 5. Mengevaluasi

Membuat suatu pertimbangan berdasarkan kriteria dan standar yang ada. Ada dua macam proses kognitif yang tercakup dalam kategori ini: memeriksa (*checking*) dan mengkritik (*critiquing*).

#### 6. Membuat (*create*)

Menggabungkan beberapa unsur menjadi suatu bentuk kesatuan. Ada tiga macam proses kognitif yang tergolong dalam kategori ini, yaitu: membuat (*generating*), merencanakan (*planning*), dan memproduksi (*producing*), Widodo

Pengukuran pengetahuan dapat dilakukan dengan wawancara atau angket yang menanyakan tentang isi materi yang ingin diukur dari subjek penelitian atau responden Notoatmodjo

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan seseorang antara lain:

##### 1. Pendidikan

Pendidikan berarti bimbingan yang diberikan oleh seseorang kepada orang lain agar mereka dapat memahami. Tidak dapat dipungkiri bahwa makin tinggi pendidikan seseorang makin mudah pula bagi mereka untuk menerima informasi dan pada akhirnya makin banyak pengetahuan yang mereka miliki.

##### 2. Pekerjaan

Lingkungan pekerjaan dapat menjadikan seseorang memperoleh pengalaman dan pengetahuan baik secara langsung maupun tidak langsung.

##### 3. Umur

Dengan bertambahnya umur seseorang akan terjadi perubahan pada aspek fisik dan psikologis (mental), dimana pada aspek psikologi ini, taraf berpikir seseorang semakin matang dan dewasa.

#### 4. Minat

Minat diartikan sebagai suatu kecenderungan atau keinginan yang tinggi terhadap sesuatu. Minat menjadikan seseorang untuk mencoba menekuni suatu hal dan pada akhirnya diperoleh pengetahuan yang mendalam.

#### 5. Pengalaman

Pengalaman adalah suatu kejadian yang pernah dialami oleh individu baik dari dalam dirinya ataupun dari lingkungannya. Pada dasarnya pengalaman mungkin saja menyenangkan atau tidak menyenangkan bagi individu yang melekat menjadi pengetahuan pada individu secara subjektif.

#### 6. Informasi

Kemudahan seseorang untuk memperoleh informasi dapat membantu mempercepat seseorang untuk memperoleh pengetahuan yang baru (Wahid, 2007)

#### 2. Sikap

Menurut Notoatmodjo, sikap merupakan reaksi atau respon yang masih tertutup dari seseorang terhadap suatu stimulus atau objek. Sikap juga merupakan kesiapan atau kesediaan untuk bertindak dan juga merupakan pelaksanaan motif tertentu.

Menurut Gerungan, sikap merupakan pendapat maupun pandangan seseorang tentang suatu objek yang mendahului tindakannya. Sikap tidak mungkin terbentuk sebelum mendapat informasi, melihat atau mengalami sendiri suatu objek.

Seperti halnya pengetahuan, sikap ini terdiri dari berbagai tingkatan, yaitu:

1. Menerima (*receiving*). Diartikan bahwa orang (subjek) mau dan memperhatikan stimulus yang diberikan (objek).
2. Merespon (*responding*). Memberikan jawaban bila ditanya, mengerjakan atau menyelesaikan tugas yang diberikan adalah suatu indikasi dari sikap.

3. Menghargai (*valuing*). Mengajak orang lain untuk mengerjakan atau mendiskusikan suatu masalah adalah suatu indikasi sikap tingkat tiga.
4. Bertanggung jawab (*responsibility*). Bertanggung jawab atas segala sesuatu yang telah dipilihnya dengan segala risiko merupakan sikap yang paling tinggi.

Menurut Ahmadi, sikap dibedakan menjadi :

- a. Sikap negatif yaitu : sikap yang menunjukkan penolakan atau tidak menyetujui terhadap norma yang berlaku dimana individu itu berada
- b. Sikap positif yaitu : sikap yang menunjukkan menerima terhadap norma yang berlaku dimana individu itu berada.

Sedangkan fungsi sikap dibagi menjadi 4 golongan yaitu:

1. Sebagai alat untuk menyesuaikan.

Sikap adalah sesuatu yang bersifat *communicable*, artinya sesuatu yang mudah menjalar, sehingga mudah pula menjadi milik bersama. Sikap bisa menjadi rantai penghubung antara orang dengan kelompok atau dengan kelompok lainnya.

2. Sebagai alat pengatur tingkah laku.

Pertimbangan dan reaksi pada anak, dewasa dan yang sudah lanjut usia tidak ada. Perangsang pada umumnya tidak diberi perangsang spontan, akan tetapi terdapat adanya proses secara sadar untuk menilai perangsangan-perangsangan itu.

3. Sebagai alat pengatur pengalaman.

Manusia didalam menerima pengalaman-pengalaman secara aktif. Artinya semua berasal dari dunia luar tidak semuanya dilayani oleh manusia, tetapi manusia memilih mana yang perlu dan mana yang tidak perlu dilayani. Jadi semua pengalaman diberi penilaian lalu dipilih.

#### 4. Sebagai pernyataan kepribadian.

Sikap sering mencerminkan pribadi seseorang ini disebabkan karena sikap tidak pernah terpisah dari pribadi yang mendukungnya. Oleh karena itu dengan melihat sikap pada objek tertentu, sedikit banyak orang bisa mengetahui pribadi orang tersebut. Jadi sikap merupakan pernyataan pribadi (Notoatmodjo).

Manusia dilahirkan dengan sikap pandangan atau sikap perasaan tertentu, tetapi sikap terbentuk sepanjang perkembangan. Peranan sikap dalam kehidupan manusia sangat besar. Bila sudah terbentuk pada diri manusia, maka sikap itu akan turut menentukan cara tingkahlakunya terhadap objek-objek sikapnya. Adanya sikap akan menyebabkan manusia bertindak secara khas terhadap objeknya. Sikap dapat dibedakan menjadi :

##### **a. Sikap Sosial**

Suatu sikap sosial yang dinyatakan dalam kegiatan yang sama dan berulang-ulang terhadap objek sosial. Karena biasanya objek sosial itu dinyatakan tidak hanya oleh seseorang saja tetapi oleh orang lain yang sekelompok atau masyarakat.

##### **b. Sikap Individu**

Sikap individu dimiliki hanya oleh seseorang saja, dimana sikap individual berkenaan dengan objek perhatian sosial. Sikap individu dibentuk karena sifat pribadi diri sendiri. Sikap dapat diartikan sebagai suatu bentuk kecenderungan untuk bertindak laku, dapat diartikan suatu bentuk respon evaluatif yaitu suatu respon yang sudah dalam pertimbangan oleh individu yang bersangkutan.

Sikap mempunyai beberapa karakteristik yaitu :

1. Selalu ada objeknya
2. Biasanya bersifat evaluatif

3. Relatif mantap

4. Dapat dirubah

Sikap adalah reaksi atau respon seseorang yang masih tertutup terhadap stimulus atau objek. Sikap secara nyata menunjukkan konotasi adanya kesesuaian reaksi terhadap stimulus tertentu. Menurut Allpon (1954), bahwa sikap itu mempunyai 3 komponen pokok yaitu :

1. Kepercayaan (keyakinan), ide dan konsep terhadap suatu objek.
2. Kehidupan emosional atau evaluasi emosional terhadap suatu objek
3. Kecenderungan untuk bertindak

Ketiga komponen ini akan membentuk sikap yang utuh (*Total Attitude*), dalam penentuanberpikir, keyakinan, dan emosi memegang peranan penting. Sikap adalah kecenderungan untuk merespon baik secara positif atau negatif terhadap orang lain, objek atau situasi. Sikap tidak sama dengan perilaku dan kadang-kadang sikap tersebut baru diketahui setelah seseorang itu berperilaku. Tetapi sikap selalu tercermin dari perilaku seseorang (Ahmadi, 2003).

Pengukuran sikap dapat dilakukan secara langsung atau tidak langsung, melalui pendapat atau pertanyaan responden terhadap suatu objek secara tidak langsung dilakukan dengan pertanyaan hipotesis, kemudian dinyatakan pendapat responden.

Sikap adalah respons tertutup seseorang terhadap suatu stimulus atau objek, baik yang bersifat intern maupun ekstern sehingga manifestasinya tidak dapat langsung dilihat, tetapi hanya dapat ditafsirkan terlebih dahulu dari perilaku yang tertutup tersebut. Sikap secara realitas menunjukkan adanya kesesuaian respons

terhadap stimulus tertentu. Tingkatan sikap adalah menerima, merespons, menghargai dan bertanggung jawab.

### 3. Praktik dan Tindakan

Tindakan adalah realisasi dari pengetahuan dan sikap suatu perbuatan nyata. Tindakan juga merupakan respon seseorang terhadap stimulus dalam bentuk nyata atau terbuka. Notoatmodjo, Suatu rangsangan akan direspon oleh seseorang sesuai dengan arti rangsangan itu bagi orang yang bersangkutan. Respon atau reaksi ini disebut perilaku, bentuk perilaku dapat bersifat sederhana dan kompleks. Dalam peraturan teoritis, tingkah laku dapat dibedakan atas sikap, di dalam sikap diartikan sebagai suatu kecenderungan potensi untuk mengadakan reaksi (tingkah laku). Suatu sikap belum otomatis terwujud dalam suatu tindakan untuk terwujudnya sikap agar menjadi suatu tindakan yang nyata diperlukan faktor pendukung atau suatu kondisi fasilitas yang memungkinkan (Ahmadi)

Menurut Notoatmodjo, tindakan adalah gerakan atau perbuatan dari tubuh setelah mendapat rangsangan ataupun adaptasi dari dalam maupun luar tubuh suatu lingkungan. Tindakan seseorang terhadap stimulus tertentu akan banyak ditentukan oleh bagaimana kepercayaan dan perasaannya terhadap stimulus tersebut. Secara biologis, sikap dapat dicerminkan dalam suatu bentuk tindakan, namun tidak pula dapat dikatakan bahwa sikap tindakan memiliki hubungan yang sistematis. Respon terhadap stimulus tersebut sudah jelas dalam bentuk tindakan atau praktek (practice), yang dengan mudah dapat diamati atau dilihat oleh orang lain. Oleh karena itu disebut juga *over behavior*.

Menurut Notoatmodjo, empat tingkatan tindakan adalah :

- a. Persepsi (*Perception*), Mengenal dan memiliki berbagai objek sehubungan dengan tindakan yang diambil.

- b. Respon terpimpin (*Guided Response*), dapat melakukan sesuatu sesuai dengan urutan yang benar.
- c. Mekanisme (*Mechanism*), apabila seseorang telah dapat melakukan sesuatu dengan benar secara otomatis atau sesuatu itu merupakan kebiasaan.
- d. Adaptasi (*Adaptation*), adalah suatu praktek atau tindakan yang sudah berkembang dengan baik, artinya tindakan itu sudah dimodifikasi tanpa mengurangi kebenaran tindakan tersebut.

Menurut Green yang dikutip oleh Notoatmodjo, faktor-faktor yang merupakan penyebab perilaku menurut Green dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu faktor predisposisi seperti pengetahuan, sikap keyakinan, dan nilai, berkenaan dengan motivasi seseorang bertindak. Faktor pemungkin atau faktor pendukung (*enabling*) perilaku adalah fasilitas, sarana, atau prasarana yang mendukung atau yang memfasilitasi terjadinya perilaku seseorang atau masyarakat. Terakhir faktor penguat seperti keluarga, petugas kesehatan dan lain-lain.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa perilaku seseorang atau masyarakat tentang kesehatan ditentukan oleh pengetahuan, sikap, kepercayaan, tradisi dan sebagainya dari orang atau masyarakat yang bersangkutan. Disamping itu, ketersediaan fasilitas, sikap dan perilaku para petugas kesehatan terhadap kesehatan juga akan mendukung dan memperkuat terbentuknya perilaku.

Seperti halnya pengetahuan dan sikap, praktik juga memiliki tingkatan-tingkatan, yaitu :

- a. Persepsi, yaitu mengenal dan memilih berbagai objek sesuai dengan tindakan yang akan dilakukan.

- b. Respons terpinpin, yaitu individu dapat melakukan sesuatu dengan urutan yang benar sesuai contoh.
- c. Mekanisme, individu dapat melakukan sesuatu dengan benar secara otomatis atau sudah menjadi kebiasaan.
- d. Adaptasi, adalah suatu tindakan yang sudah berkembang dan dimodifikasi tanpa mengurangi kebenaran.

#### **2.2.1.5 Perilaku Nasabah**

Perilaku nasabah adalah untuk membantu para manajer dalam pengambilan keputusan pembelian, memberikan pengetahuan kepada para peneliti pemasaran dengan dasar pengetahuan analisis nasabah, membantu pemerintah dalam pembuatan undang-undang perlindungan konsumen, dan membantu nasabah dalam pembuatan keputusan pembelian yang baik.<sup>10</sup>

### **2.2.2 Kredit**

#### **2.2.2.1 Pengertian kredit**

Dalam pengertian sederhana kredit merupakan penyaluran dana dari pihak pemilik dana kepada pihak yang memerlukan dana. Penyaluran dana tersebut didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Dalam bahasa Latin, kredit berasal dari kata “*credere*” yang artinya percaya. Artinya pihak yang memberikan kredit percaya kepada pihak yang menerima kredit, bahwa kredit yang diberikan pasti akan terbayar. Di lain pihak, penerima kredit

---

<sup>10</sup>Agus Siswoyo, *Analisa Pasar dan Perilaku Nasabah Bank Syariah*, <http://agussiswo.com/ekonomi-islam/analisa-pasar-dan-perilaku-nasabah-bank-syariah/> (9 Agustus 2018)

mendapat kepercayaan dari pihak yang memberi pinjaman, sehingga pihak peminjam berkewajiban untuk mengembalikan kredit yang telah diterimanya.

Beberapa ahli menerjemahkan kredit sebagai berikut : <sup>11</sup>

1. Menurut Amir R. Batubara kredit itu adalah suatu pemberian prestasi yang balas prestasinya (kontra prestasi) akan terjadi pada suatu waktu dihari yang akan datang.
2. Menurut Rolling G. Thomas *“In a general sense credit is based on confidence in the Debtors ability to make a money payment at some future time”* Apabila kita definisikan secara bebas, kredit dalam pengertian umum merupakan kepercayaan atas kemampuan pihak debitur (penerima kredit) untuk membayar sejumlah uang pada masa yang akan datang.
3. Dalam undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998, *Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.* Kredit ini, merupakan penyaluran dana yang dilakukan oleh bank konvensional kepada nasabah (debitur).

#### 2.2.2.2 Unsur-unsur Kredit

Dalam kata kredit mengandung berbagai maksud. Atau dengan kata lain dalam kata kredit terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu. Sehingga jika kita bicara kredit, maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang terkandung didalamnya.

---

<sup>11</sup>Ismail, *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, Cet. I (Jakarta: Kencana, 2010), h. 93-94

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut

1. Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi si pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan (baik berupa uang, barang atau jasa) benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang sesuai jangka waktu kredit.
2. Kesepakatan, di samping unsur percaya di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
3. Jangka waktu, setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.
4. Risiko, akibatnya adanya tenggang waktu, maka pengembalian kredit akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu kredit.
5. Balas jasa, bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit. Dalam bank konvensional balas jasa kita kenal dengan nama bunga.<sup>12</sup>

### 2.2.2.3 Jenis-jenis Kredit

Kredit yang diberikan bank umum dan Bank Perkreditan Rakyat untuk masyarakat terdiri dari berbagai jenis, secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi antara lain

1. Dilihat dari Segi Kegunaan

---

<sup>12</sup>Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, Ed. Revisi (Jakarta : PT RajaGrafindo persada, 2014) h. 114-115

- a. Kredit investasi biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek/pabrik baru atau untuk keperluan rehabilitasi. Contoh kredit investasi misalnya untuk membangun pabrik atau membeli mesin-mesin yang pemakaiannya untuk satu periode yang relatif lebih lama.
  - b. Kredit modal kerja: digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasinya. Sebagai contoh kredit modal kerja yang diberikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji pegawai atau biaya-biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi perusahaan.
2. Dilihat dari Segi Tujuan Kredit
- a. Kredit produktif: kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi. Kredit ini diberikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Sebagai contoh kredit untuk membangun pabrik yang nantinya akan menghasilkan barang, kredit, pertanian akan menghasilkan produk pertanian atau kredit pertambangan menghasilkan bahan tambang atau kredit industri lainnya.
  - b. Kredit konsumtif: kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi. Dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha. Sebagai contoh kredit perumahan, kredit mobil pribadi, kredit peralatan rumah tangga dan kredit konsumtif lainnya.
  - c. Kredit perdagangan: kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut. Kredit ini sering diberikan kepada supplier

atau agen-agen perdagangan yang akan membeli barang dalam jumlah besar.

Contoh kredit ini misalnya kredit ekspor impor.

3. Dilihat dari Segi Jangka Waktu

- a. Kredit jangka pendek: merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja. Contohnya untuk peternakan, misalnya kredit peternakan ayam atau pertanian misalnya tanaman padi atau palawija. Kredit jangka menengah: jangka waktu kreditnya berkisar antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun, biasanya untuk investasi. Sebagai contoh kredit untuk pertanian tanaman buah-buahan seperti jeruk, atau peternakan kambing.
- b. Kredit jangka panjang: merupakan kredit yang masa pengembalian paling panjang. Kredit jangka panjang waktu pengembalian diatas 3 tahun atau 5 tahun. Biasanya kredit ini untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit, atau manufaktur dan untuk kredit konsumtif seperti kredit perusahaan

4. Dilihat dari Segi Jaminan

- a. Kredit dengan jaminan: kredit yang diberikan dengan suatu jaminan. Jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau bukan berwujud atau jamian orang. Artinya setiap kredit yang dikeluarkan akan dilindungi senilai jaminan yang diberikan calon debitur.
- b. Kredit tanpa jaminan: merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik calon debitur selama ini.

5. Dilihat dari Segi Sektor Usaha

- a. Kredit pertanian: merupakan kredit yang dibiayai untuk sektor perkebunan atau pertanian rakyat. Sektor usaha pertanian dapat berupa jangka pendek atau jangka panjang.
- b. Kredit peternakan: dalam hal ini untuk jangka pendek, misalnya peternakan ayam dan jangka panjang kambing atau sapi.
- c. Kredit industri: yaitu kredit untuk membiayai industri kecil, menengah atau besar.
- d. Kredit pertambangan: jenis usaha tambang yang dibiayai biasanya dalam jangka panjang seperti tambang emas, minyak atau timah. Kredit pendidikan: merupakan kredit yang diberikan untuk membangun sarana dan prasarana pendidikan atau dapat pula berupa kredit untuk para mahasiswa.
- e. Kredit profesi: diberikan kepada profesional seperti dosen, dokter atau pengacara.
- f. Kredit perumahan: yaitu kredit untuk membiayai pembangunan atau pembelian perumahan.<sup>13</sup>

#### 2.2.2.4 Fungsi Kredit

Pada dasarnya fungsi kredit ialah merupakan pelayanan kepada masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya untuk meningkatkan usahanya. Masyarakat disini merupakan individu, pengusaha, lembaga, dan badan usaha yang membutuhkan dana. Kredit berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya melalui penyaluran dana yang diberikan oleh bank.

Fungsi kredit secara terperinci adalah sebagai berikut:

---

<sup>13</sup>Thamrin Abdullah, dan Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, Cet.II (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2013), h.169

1. Kredit dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.

Kredit dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka kredit akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

2. Kredit merupakan alat yang dipakai untuk menfaatkan *idle fund*

Didalam kehidupan ekonomi, ada beberapa pihak yang kelebihan dana, dan ada beberapa pihak yang kekurangan dana. Kredit merupakan satu cara untuk mengatasi gap tersebut. Salah satu kelebihan dana tidak dapat memanfaatkan dana tersebut sehingga dananya menjadi *idle*, sementara ada pihak yang mempunyai usaha akan tetapi tidak mempunyai dana yang cukup untuk mengembangkan usahanya, sehingga memerlukan dana. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila dipinjamkan kepada pihak yang kekurangan dana, maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

3. Kredit dapat menciptakan alat pembayaran yang baru

Sebagai contoh adalah kredit rekening koran yang diberikan oleh bank kepada usahawan. Pada dasarnya pada saat bank telah melakukan perjanjian kredit rekening koran, pada saat itu debitur sudah memiliki hak untuk menarik dana tersebut secara tunai dari rekening gironya. Kredit ini bisa dianggap adanya alat pembayaran yang baru.

4. Kredit sebagai alat pengendali harga

Pemberian kredit ekspansif akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang tersebut akan mendorong kenaikan harga.

Sebaliknya, pembatasan kredit, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

5. Kredit dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada

Apabila bank memberikan kredit produktif, yaitu kredit modal kerja atau investasi, maka pemberian kredit tersebut akan memiliki dampak pada kenaikan makro ekonomi. Hal ini, disebabkan karena pihak pengusaha akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan lain-lain. Semua itu akan mempunyai dampak pada kenaikan potensi ekonomi.<sup>14</sup>

### 2.2.2.5 Kredit menurut sifat penggunaan

1. Kredit Konsumtif

Kredit konsumtif adalah salah satu jasa yang diberikan bank dalam bentuk kredit yang di tujukan untuk membiayai kebutuhan nasabah terutama yang berhubungan kegiatan konsumsi, misalnya: pembelian motor, mobil dan barang elektronik yang bertujuan untuk pemakaian pribadi.<sup>15</sup>

a. Jenis-jenis Kredit Konsumtif

1. Kredit Kredit Pemilikan (KPR)

KPR boleh dibilng produk kredit yang paling populer disamping kredit motor dan kartu kredit. KPR memungkinkan masyarakat untuk memilih tempat tinggal walaupun belum memiliki dana yang cukup untuk membeli rumah ataupun apartemen

<sup>14</sup>Thamrin Abdullah, dan Dr. Francis Tantri, *Bank dan Lembaga Keuangan*, Cet.II, h. 96-97

<sup>15</sup>Jukut Kangkung, *Kredit Konsumtif*,<http://www.Scribd.com/document/262527388/Kredit-Konsumtif> (30 Agustus 2018)

secara tunai. Penghitungan cicilan bulanan KPR bisa menggunakan model kalkulasi bunga kredit flat, efektif, maupun anuitas. Sedangkan jangka waktu cicilan KPR biasanya berkisar antara 10-20 tahun dengan cicilan bulanan secara otomatis dari rekening (autodebet) maupun secara manual. Jangka waktu yang panjang dan fungsi rumah yang bisa merangkap sebagai investasi properti membuat KPR sangat digemari. Apalagi, KPR di sejumlah perumahan tertentu mendapatkan subsidi pemerintah, sehingga membuat minat masyarakat terhadap KPR cukup tinggi.

## 2. Kredit Non-KPR

Kredit non-KPR merupakan pinjaman yang disalurkan pada individual untuk pembeli barang-barang konsumsi selain rumah. Termasuk dalam kategori ini adalah kredit bermotor, kredit pembelian gadget, dan lain sebagainya. Berbeda dengan jangka panjang waktu KPR yang sangat panjang, jangka waktu kredit non-KPR umumnya pendek, berkisar mulai dari beberapa bulan saja hingga sekitar 2 tahun. Tetapi persyaratan kredit konsumsi non-KPR relatif lebih mudah dibanding kredit non-KPR relatif lebih mudah dibanding kredit KPR maupun kredit usaha. Pengajuan dan persetujuan kredit bisa hanya memakan waktu dalam beberapa hari saja. Bunga kredit bisa *fixed* maupun *floating*, dengan rancangan besar uang muka dan cicilan bulanan sudah ditentukan dimuka<sup>16</sup>

## 2. Kredit Produktif

Kredit ini ditujukan untuk keperluan produksi dalam arti luas, sebagaimana telah disinggung terdahulu dalam fungsi kredit, maka melalui kredit produktif inilah suatu utility uang dan barang dapat terlihat dengan nyata. Tegasnya kredit produktif

<sup>16</sup>A Muttaqiena, *Mengenal macam-macam Kredit Konsumsi dan kredit Usaha*, <https://www.seputarforex.com> (31 Agustus 2018)

digunakan untuk peningkatan usaha baik usaha-usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Berbagai ragam jenis kredit yang dibahas berikut ini adalah merupakan kredit yang bersifat produktif.<sup>17</sup>

#### 2.2.2.6 Prosedur Pemberian Kredit

Sebelum debitur memperoleh kredit terlebih dahulu harus melalui tahap-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal kredit dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit sampai dengan kredit dikururkan. Tahap-tahapan dalam memberikan kredit ini kita kenal nama prosedur pemberian kredit. Tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit, diterima atau ditolak. Dalam menentukan kelayakan suatu kredit maka dalam setiap tahap selalu dilakukan penilaian yang mendalam. Apabila dalam penilaian mungkin ada kekurangan maka pihak Bank dapat meminta kembali ke nasabah atau bahkan langsung ditolak.

Prosedur pemberian dan penilaian kredit oleh dunia perbankan secara umum antar bank yang satu dengan bank yang lain tidak jauh berbeda. Yang menjadi perbedaan mungkin hanya terletak persyaratan dan ukuran-ukuran penilaian yang ditetapkan oleh bank dengan pertimbangan masing-masing. Dalam praktiknya prosedur pemberian kredit secara umum dapat dibedakan antara pinjaman perseorangan dengan pinjaman oleh suatu badan hukum, kemudian dapat pula ditinjau dari segi tujuannya apakah untuk konsumtif atau produktif.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup>Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank Cet.2* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 1993), h. 212

<sup>18</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Ed.1. Cet.4, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003) h. 95-96

### 2.2.2.7 Tinjauan Umum tentang Kredit menurut Islam (*Qard*)

Kredit atau *qard* dalam yurisprudensi Islam adalah tanggungan harus dibayar oleh debitur kepada kreditur sesuai dengan pokok pinjaman pada tempo tertentu. Dan masalah ini termasuk bagian dari jelajah permasalahan ekonomi. Ibnu khaldun (732-208), dalam teori produksinya, menyampaikan bahwa manusia adalah binatang ekonomi.<sup>19</sup> Jika manusia ingin hidup dan mencari nafkah, manusia harus makan. Manusia untuk bisa makan, ia harus bekerja yang bermanfaat bagi dirinya.

#### 1. Pengertian *Qard*

Secara harfiah, *qard* berarti bagian, bagian harta yang diberikan kepada orang lain, atau dalam kamus al-Mufid, *qard* memiliki makna pinjaman atau hutang. Secara istilah, *qard* merupakan akad meminjam harta kepada orang lain dengan adanya kembalian semisal.<sup>20</sup> Dalam literatur *fiqh Salaf ash Shalih*, *qard* dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling bantu-membantu dan bukan transaksi komersial.<sup>21</sup>

Menurut ahli fikih/ulama: hutang/pinjaman adalah transaksi antara dua pihak, yang satu menyerahkan uangnya kepada yang lain secara sukarela untuk dikembalikan lagi kepadanya oleh pihak kedua dengan hal yang serupa. Atau seseorang menyerahkan uang kepada pihak yang lain untuk dimanfaatkan dan kemudian orang ini mengembalikan penggantinya.<sup>22</sup> Dalam definisi tersebut terdapat kalimat "untuk mengembalikan dalam hal yang serupa" dan kedua menyatakan "mengembalikan penggantinya" sedangkan sudah dimaklumi bahwa

<sup>19</sup> Andiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Cet. II, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h.359

<sup>20</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 254-257

<sup>21</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Cet. VIII, (Beirut: Darul Kitab al-Arabi, 1987), h. 163

<sup>22</sup> Abu Sura'i Abdul Hadi, *Bunga Bank Dalam Islam*, (Surabaya: Al-Iklas, 1993) h.125

uang atau harta itu serupa. Dan biasanya hutang itu berupa uang atau barang-barang yang serupa.

### 2.2.3 Etika Bisnis Islam

#### 2.2.3.1 Pengertian Etika

Etika berasal dari bahasa Yunani “*Ethos*” berarti adat istiadat atau kebiasaan. Hal ini berarti etika berkaitan dengan nilai-nilai, tata cara hidup yang baik, aturan hidup yang baik, dan segala kebiasaan yang dianut dan diwariskan dari satu orang ke orang lain atau dari satu generasi yang lainnya.<sup>23</sup> Etika dapat diartikan sebagai sikap untuk memahami opsi-opsi yang harus diambil di antara sekian banyak pilihan tindakan yang ada. Etika tidaklah ditafsir sebagai sesuatu yang merampas kebebasan manusia dalam berbuat.<sup>24</sup>

Etika dalam al-Qur’an belum memperlihatkan sebagai suatu struktur yang berdiri sendiri dan terpisah dari struktur lainnya, sebagaimana terdapat dalam ilmu akhlak struktur etika dalam al-Qur’an lebih banyak menjelaskan tentang nilai-nilai kebaikan dan kebenaran baik pada tataran niat atau ide hingga perilaku dan perangai. Hal ini lebih tegas lagi bila dilihat dari penggambaran sikap dan perilaku Nabi Muhammad SAW yang disebut al-Qur’an sebagai yang memiliki akhlak yang agung. Keberadaan nilai-nilai ini bersifat terbuka, menjelajah memasuki semua lini bidang kehidupan.

Dengan demikian etika bisnis dalam al-Qur’an dari sudut pandang ini, tidak hanya dapat dilihat dari aspek etika secara parsial, karena bisnis-pun dalam

---

<sup>23</sup>Agus Arijanto, *Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis Cara Cerdas dalam Memahami Konsep dan Faktor-faktor Etika Bisnis dengan Beberapa Contoh Praktis*, Cet. 1, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011) h. 5

<sup>24</sup>Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2007), h. 12

pandangan al-Qur'an telah menyatu dengan nilai-nilai etika itu sendiri. Al-Qur'an secara jelas menggambarkan perilaku-perilaku bisnis yang tidak etis, yang dapat ditelusuri dari muara kebatilan dalam bisnis.<sup>25</sup>

### 2.2.3.2 Sistem Etika Islam

Berdasarkan pembahasan diatas, sejumlah parameter kunci sistem etika Islam telah terungkap, dan dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Berbagai tindakan ataupun keputusan disebut etis tergantung pada niat individu yang melakukannya. Allah Maha Kuasa dan mengetahui apapun niat kita sepenuhnya dan secara sempurna.
2. Niat baik diikuti tindakan yang baik akan dihitung sebagai ibadah. Niat yang *halal* tidak dapat mengubah tindakan yang *haram* menjadi *halal*.
3. Islam memberikan kebebasan kepada individu untuk percaya dan bertindak berdasarkan apapun keinginannya, namun tidak dalam hal tanggungjawab dan keadilan.
4. Percaya kepada Allah SWT memberi individu kebebasan sepenuhnya dari hal apapun atau siapapun kecuali Allah.
5. Keputusan yang menguntungkan kelompok mayoritas ataupun minoritas tidak secara langsung berarti bersifat etis dalam dirinya. Etika bukanlah permainan mengenai jumlah.
6. Islam mempergunakan pendekatan terbuka terhadap etika, bukan sebagai sistem yang tertutup, dan berorientasi-diri sendiri. Egoisme tidak mendapattempat dalam ajaran Islam.

<sup>25</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islami* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen perusahaan YKPN, 2004), h. 40

7. Keputusan etis harus didasarkan pada pembacaan secara bersama-sama antara al-Qur'an dan alam semesta.
8. Tidak seperti sistem etika yang diyakini banyak agama lain, Islam mendorong umat manusia untuk melaksanakan *tazkiyah* melalui partisipasi aktif dalam kehidupan ini. Dengan berperilaku secara etis ditengah godaan ujian *dunnya*, kaum Muslim harus mampu membuktikan ketaatannya kepada Allah SWT.<sup>26</sup>

Etika dalam pemikiran Islam dimasukkan dalam filsafat praktis (*al hikmah al amaliyah*) bersama politik dan ekonomi. Berbicara tentang bagaimana seharusnya Etika vs Moral. Moral = nilai baik dan buruk dari setiap perbuatan manusia, Etika = ilmu yang mempelajari tentang baik dan buruk. Dalam disiplin filsafat, etika sering disamakan dengan Filsafat Moral.<sup>27</sup>

### 2.2.3.3 Pengertian Bisnis Islam

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa, atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat. Menurut arti dasarnya, bisnis memiliki makna sebagai “*the buying and selling of good and service.*” Bisnis berlangsung karena adanya kebergantungan antarindividu, adanya peluang internasional, usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan standar hidup, dan lain sebagainya. Bisnis juga dipahami dengan suatu kegiatan usaha individu (privat) yang terorganisasi atau melembaga, untuk menghasilkan dan menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit*), mempertahankan kelangsungan hidup

<sup>26</sup>Muhammad., *Etika Bisnis Islam*, h. 52

<sup>27</sup>Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2007), h. 35

perusahaan, pertumbuhan sosial, dan tanggung jawab sosial. Dari sekian banyak tujuan yang ada dalam bisnis, *profit* memegang peranan yang sangat berarti dan banyak dijadikan alasan tunggal di dalam memulai bisnis.<sup>28</sup>

Bisnis dalam Al-Qur'an dijelaskan melalui kata *tijarah*, yang mencakup dua makna, yaitu: pertama, perniagaan secara umum yang mencakup perniagaan antara manusia dengan Allah. Ketika seseorang memilih petunjuk dari Allah, mencintai Allah dan rasul-Nya, berjuang di jalan-Nya dengan harta dan jiwa, membaca kitab Allah, mendirikan shalat, menafkahkan sebagian rezekinya, maka itu sebaik-baiknya perniagaan antara manusia dengan Allah.<sup>29</sup>

#### 2.2.3.4 Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam

Ada beberapa prinsip-prinsip yang terdapat dalam etika bisnis Islam yaitu:

##### 1. Kesatuan (*Unity*)

Alam semesta, termasuk manusia adalah milik Allah yang memiliki kemahakuasaan (kedaulatan) sempurna atas makhluk-makhluk-Nya. Konsep tauhid (dimensi vertical) berarti Allah sebagai Tuhan Yang Maha Esa menetapkan batas-batas tertentu atas perilaku manusia sebagai khalifah untuk memberikan manfaat pada individu tanpa mengorbankan hak-hak individu lainnya.

Hal ini berarti pranata sosial, politik, agama, moral dan hukum yang mengikat masyarakat berikut institusionalnya disusun sedemikian rupa dan dalam sebuah unit bersistem terpadu untuk mengarahkan setiap individu manusia, sehingga mereka

<sup>28</sup>Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Cet. 1 (Jakarta: Kencana, 2013), h.3-4

<sup>29</sup>Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis Dalam Islam*, Cet. 1, h.7

dapat secara baik melaksanakan, mengontrol, serta mengawasi aturan-aturan tersebut.<sup>30</sup>

## 2. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Dalam beraktivitas didunia kerja dan bisnis, Islam mengharuskan untuk berbuat adil, tak terkecuali kepada pihak yang tidak disukai. Pengertian adil dalam Islam diarahkan agar hak orang lain, hak alam semesta dan hak Allah dan Rasulnya berlaku sebagai stakeholder dari perilaku adil seseorang. Semua hak-hak tersebut harus ditempatkan sebagaimana mestinya (sesuai aturan syariah). Tidak mengakomodir salah satu hak diatas, dapat menempatkan seseorang tersebut pada kedzaliman. Karenanya orang yang adil akal lebih dekat kepada ketakwaan.

Konsep equilibrium juga dapat dipahami bahwa keseimbangan hidup di dunia Dan akhirat harus diusung oleh seorang pebisnis muslim. Oleh karenanya, konsep keseimbangan berarti menyerukan kepada para pengusaha muslim untuk bisa merealisasikan tindakan-tindakan (dalam bisnis) yang dapat menempatkan dirinya dan orang lain dalam kesejahteraan duniawi dan keselamatan akhirat.<sup>31</sup>

## 3. Kehendak Bebas (*Free will*)

Berdasarkan prinsip ini, manusia memiliki kebebasan untuk membuat kontrak dan menepatinya atau mengingkarinya. Seorang muslim yang telah meyerahkan hidupnya pada kehendak Allah swt., akan menepatinya semua kontrak yang telah dibuatnya. Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka

<sup>30</sup>Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana, 2007), h. 89

<sup>31</sup>Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam*, h. 91-92

lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Kecenderungan manusia untuk terus menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya melalui zakat, infaq dan sedekah.

Memang manusia disebut sebagai makhluk yang punya kebebasan. Artinya, manusia itu bebas bila ia dapat menentukan sendiri tujuan-tujuan dan apa yang dilakukannya, dapat memilih antara probabilitas-probabilitas yang ada dan tidak dipaksa oleh seseorang, negara, atau kekuasaan apa pun. Pembatasan ruang gerak yang ada yaitu dengan peraturan dan norma hendaknya dipahami sebagai sesuatu yang memelihara kebebasan yang telah dianugerahkan kepada manusia itu sebenarnya. Karena semua menyadari bahwa keterbatasan jenis kelamin, kesukuan, keterbatasan asal keturunan, keterbatasan indra manusia, dan lain-lain merupakan keterbatasan yang itu merupakan kodrat yang fitri.<sup>32</sup>

Kebebasan merupakan bagian penting dalam nilai etika bisnis Islam, tetapi kebebasan itu tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar. Tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dan bekerja dengan segala potensi yang dimilikinya. Kecenderungan manusia untuk terus-menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakat melalui zakat infak, dan sedekah. Keseimbangan antara kepentingan individu dan kolektif

---

<sup>32</sup>Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam*, h. 12

inilah menjadi pendorong bagi Bergeraknya roda perekonomian tanpa merusak sistem sosial yang ada.<sup>33</sup>

#### 4. Tanggung Jawab (*Responsibility*)

Tanggung jawab muslim sempurna ini tentu saja didasarkan atas cakupan kebebasan untuk memilih keyakinan dan berakhir dengan keputusan yang paling tegas yang perlu diambilnya. Karena kebebasan itu merupakan kembar dan tanggung jawab, maka bila yang disebut belakangan itu semakin ditekankan berarti pada saat yang sama yang disebut pertama pun mesti mendapatkan tekanan lebih besar.

Perspektif Islam menekankan bahwa individu adalah yang penting dan bukan komunitas, masyarakat, ataupun bangsa. Individu tidak dimaksudkan untuk melayani masyarakat melainkan masyarakatlah yang benar-benar harus melayani individu. Tidak ada satu komunitas atau bangsa pun bertanggung jawab di depan Allah sebagai kelompok; setiap anggota masyarakat bertanggung jawab di depan-Nya secara individual. Alasan yang bebas dan tertinggi dari adanya sistem sosial adalah kesejahteraan dan kebahagiaan masyarakat. Dari sinilah ukuran yang benar dari suatu sistem sosial yang baik adalah bayas yang membantu para anggota masyarakat untuk mengembangkan kepribadian mereka dan meningkatkan kemampuan personal mereka.<sup>34</sup>

#### 5. Kebenaran (*Truth*): Kebajikan dan Kejujuran

Kebenaran dalam konteks ini selain mengandung makna kebenaran lawan dari kesalahan, mengandung pula dua unsur yaitu kebajikan dan kejujuran. Dalam konteks

<sup>33</sup>Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam*, h. 96

<sup>34</sup>Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam*, h. 101

bisnis kebenaran dimaksudkan sebagai niat, sikap dan perilaku benar yang meliputi proses akad (transaksi) proses mencari atau memperoleh komoditas pengembangan maupun dalam proses upaya meraih atau menetapkan keuntungan. Dengan prinsip kebenaran ini maka etika bisnis Islam sangat menjaga dan berlaku preventif terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerjasama atau perjanjian dalam bisnis.

Kebaikan (*Ihsan*) atau kebaikan terhadap orang lain didefinisikan sebagai “tindakan yang menguntungkan orang lain lebih dibanding orang yang melakukan tindakan tersebut dan dilakukan tanpa kewajiban apapun.” Kebaikan sangat didorong di dalam Islam.<sup>35</sup>

### **2.3 Tinjauan Konseptual (Penjelasan Judul)**

Untuk memperjelas maksud dari judul tersebut maka perlu adanya penguraian definisi operasional untuk mengetahui konsep dasar atau batasan dalam penelitian ini sehingga dapat menjadi suatu interpretasi dasar dalam pengembangan penelitian.

#### **2.3.1 Perilaku**

Perilaku adalah tindakan atau aktifitas dari manusia itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas antara lain berjalan, berbicara, menangis, tertawa, bekerja, kuliah, menulis, membaca dan lain sebagainya.<sup>36</sup>

Berdasarkan pengertian tersebut maka yang dimaksud adalah perilaku yaitu suatu tindakan yang berhubungan dengan kegiatan nasabah dalam mengambil kredit konsumtif.

---

<sup>35</sup>Muhammad,, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), h. 59

<sup>36</sup>Notoadmodjo, *Ilmu Perilaku Kesehatan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), h. 37

### 2.3.2 Nasabah

Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).<sup>37</sup>

Berdasarkan pengertian tersebut, maka yang dimaksud yaitu masyarakat yang mengambil kredit konsumtif di Bank BNI KCU Parepare.

### 2.3.3 Bank

Bank adalah badan usaha di bidang keuangan yang menarik dan mengeluarkan uang masyarakat, terutama memberikan kredit dan jasa lalu lintas pembayaran dan peredaran uang.<sup>38</sup>

Berdasarkan pengertian tersebut maka yang dimaksud yaitu Bank BNI KCU Parepare dalam mengeluarkan kredit konsumtifnya.

### 2.3.4 Kredit Konsumtif

Kredit konsumtif adalah kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi dalam kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan karena memang untuk digunakan atau dipakai oleh seseorang atau badan usaha.<sup>39</sup>

Berdasarkan pengertian tersebut maka yang dimaksud yaitu kredit yang dipakai untuk pribadi seperti kredit kendaraan yang digunakan masyarakat kota Parepare.

---

<sup>37</sup> Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Edisi Keempat (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), h. 952

<sup>38</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, Edisi Keempat (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), h. 135

<sup>39</sup>Fachrez, *Analisa Pemberian Kredit Konsumtif pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Mataram*, <https://www.scribd.com> (9 Agustus 2018)

### 2.3.5 Etika Bisnis Islami

Etika bisnis Islam adalah suatu hal yang dilakukan secara benar dan baik, tidak melakukan suatu keburukan, melakukan hak kewajiban sesuai dengan penuh tanggung jawab. Sedangkan dalam Islam, etika adalah akhlak seorang muslim dalam melakukan semua kegiatan termasuk dalam bisnis.<sup>40</sup>

Berdasarkan pengertian tersebut maka yang dimaksud yaitu kegiatan kredit yang sesuai dengan akhlak sesuai dengan kaidah-kaidah Islam. Jadi, berdasarkan pengertian-pengertian tersebut maka yang dimaksud dalam judul “Perilaku Nasabah tentang Kredit Konsumtif Di BNI Parepare. (Analisis Etika Bisnis Islam)” adalah meneliti tentang bagaimana perilaku nasabah bank BNI KCU Parepare dalam pengambilan kredit konsumtif kemudian ditinjau dari etika bisnis Islam.

### 2.4 Bagan Kerangka Pikir

Kerangka pikir ini bertujuan sebagai landasan sistematis berpikir dan mengukur masalah-masalah yang di bahas dalam proposal penelitian ini. Memperoleh informasi tentang bagaimana Perilaku Nasabah BNI Tentang Kredit Konsumtif di Parepare.

Perilaku merupakan suatu kegiatan atau aktifitas organisme yang bersangkutan, dari sudut pandang biologis semua makhluk hidup mulai tumbuh-tumbuhan, binatang sampai dengan manusia itu mempunyai perilaku, jika dilihat dari dunia perbankan Perilaku nasabah adalah untuk membantu para menejer dalam pengambilan keputusan pembelian atau pengambilan kredit, memberikan pengetahuan kepada para peneliti pemasaran dengan dasar pengetahuan analisis

---

<sup>40</sup>Iqbal, “Peran PT. Timor Otsuki Mutiara dalam Pemberdayaan Masyarakat Dusun Labuange Kabupaten Barru (Perspektif Etika Bisnis Islam)” (Skripsi Sarjana; Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN): Parepare, 2017)

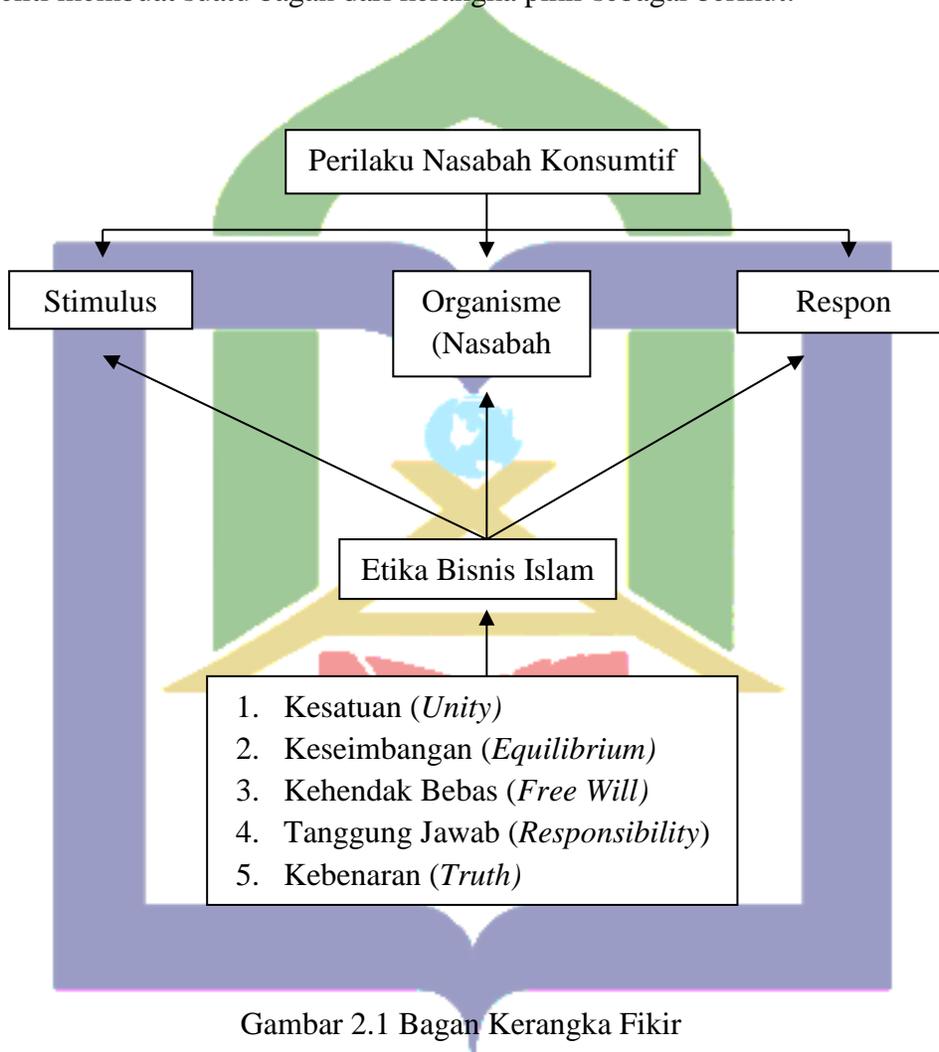
nasabah. Menurut Skinner seorang ahli psikologi, merumuskan respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus (rangsangan dari luar). Oleh karena itu perilaku ini menjadi terjadi melalui proses adanya stimulus terhadap organisme tersebut merespon, maka teori Skinner ini disebut teori “S-O-R” atau stimulus organisme respon. Skinner membedakan adanya dua respon yaitu :

1. *Respondent respons* atau *flexi*, yakni respon yang ditimbulkan oleh rangsangan-rangsangan (stimulus) tertentu. Stimulus semacam ini disebut *electing stimulation* karena menimbulkan respon-respon yang relatif tetap.
2. *Operant respons* atau *instrumental respon*, yakni respon yang timbul dan berkembang kemudian diikuti oleh stimulus atau perangsang ini disebut *reinforcing stimulation* atau *reinforcer*, karena mencakup respon.

Etika bisnis Islam dilihat dari prinsip-prinsipnya yaitu pertama: Kesatuan (*unity*) Hal ini berarti pranata sosial, politik, agama, moral dan hukum yang mengikat masyarakat berikut institusionalnya disusun sedemikian rupa dan dalam sebuah unit bersistem terpadu untuk mengarahkan setiap individu manusia, sehingga mereka dapat secara baik melaksanakan, mengontrol, serta mengawasi aturan-aturan tersebut, kedua: Keseimbangan (*Equilibrium*) Konsep equilibrium juga dapat dipahami bahwa keseimbangan hidup di dunia dan di akhirat harus diusung oleh seorang pebisnis muslim, ketiga: Kehendak bebas (*Free will*) Berdasarkan prinsip ini, manusia memiliki kebebasan untuk membuat kontrak dan menepatinya atau mengingkarinya, keempat: Tanggung jawab (*Responsibility*) Tanggung jawab muslim sempurna ini tentu saja didasarkan atas cakupan kebebasan untuk memilih keyakinan dan berakhir dengan keputusan yang paling tegas yang perlu diambilnya, kelima: Kebenaran

(*Truth*) Kebenaran dalam konteks ini selain mengandung makna kebenaran lawan dari kesalahan, mengandung pula dua unsur yaitu kebajikan dan kejujuran.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai penelitian ini, maka peneliti membuat suatu bagan dari kerangka pikir sebagai berikut:



## BAB III

### METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini merujuk pada Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi) yang diterbitkan STAIN Parepare, tanpa mengabaikan buku-buku metodologi lainnya. Metodologi penelitian dalam buku tersebut, mencakup beberapa bagian, yakni jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.<sup>1</sup>

#### 3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini berjenis kualitatif, ada banyak sekali jenis-jenis penelitian kualitatif, tapi sebelum kita membahasnya terlebih dulu kita mengenal penelitian kualitatif, pertama kita akan membahas pengertian penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan landasan dari sebuah teori dimanfaatkan untuk pemandu agar fokus dari penelitian sesuai dengan fakta yang ada di lapangan. Selain itu landasan teori sangat bermanfaat untuk membantu memberikan gambaran umum mengenai latar belakang terjadinya penelitian dan sebagai bahan pembahasan dari hasil penelitian.

Penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologi yaitu untuk menganalisis dan membuktikan apakah teori sesuai kejadian yang ada di lapangan, penulis menganalisis "Perilaku Nasabah BNI Tentang Kredit Konsumtif di Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam).

---

<sup>1</sup>Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)* Edisi Revisi (Parepare: STAIN Parepare, 2013), h. 30

### 3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Bank yang akan diteliti adalah Bank BNI KCU Parepare yang beralamat di Jln Jl. Veteran No.41 Parepare, selama  $\pm 2$  bulan.

### 3.3 Fokus Penelitian

Agar pembahasan ini tidak meluas, maka penulis perlu membatasi permasalahan yang akan dipaparkan. Adapun fokus penelitian ini tertuju pada bagaimana perilaku nasabah tentang kredit konsumtif di Bank Negara Indonesia (BNI) di Kota Parepare.

### 3.4 Jenis dan Sumber Data yang digunakan

#### 3.4.1 Data Primer

Data Primer adalah data yang belum tersedia dan harus diperoleh dari sumber data aslinya.<sup>2</sup> Data ini langsung dari pengalaman atau terjun langsung ke lapangan yang didapatkan secara langsung dari pelaksanaan bank dan nasabah atau anggota yang merasakan manfaat dari adanya pelaksanaan ini yang diwawancarai disini yaitu nasabah dan karyawan bank BNI.

#### 3.4.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang digunakan sebagai penunjang data primer, seperti arsip-arsip dari bank itu sendiri, buku, koran, karya tulis, situs internet dan lain sebagainya yang dapat menunjang keakuratan data primer.

---

<sup>2</sup>Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, (Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama: 2002), h. 25

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

#### 3.5.1 Observasi (Pengamatan)

Observasi merupakan bagian yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Dengan observasi, Penelitian dapat mendokumentasikan dan merefleksikan secara sistematis terhadap kegiatan dan interaksi subjek Penelitian. Semua yang dilihat dan didengar asalkan sesuai dengan nama penelitian, semuanya dicatat dalam kegiatan observasi yang terencana secara fleksibel dan terbuka.<sup>3</sup> Ada beberapa bentuk observasi yang dapat digunakan dalam penelitian kualitatif, yaitu observasi partisipasi, observasi tidak terstruktur, dan observasi kelompok, peneliti akan melakukan observasi tidak berstruktur. Pada observasi ini peneliti memilih observasi tidak berstruktur adalah observasi yang dilakukan tanpa menggunakan *guide observasi*. Pada observasi ini peneliti atau pengamat harus mampu mengembangkan daya pengamatannya dalam mengamati suatu objek tersebut atau datang langsung ke bank itu sendiri.

#### 3.5.2 Wawancara (*Interview*)

Wawancara atau *Interview* adalah sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara. Inti dari metode wawancara ini bahwa di setiap penggunaan metode ini selalu ada beberapa pewawancara, responden, materi wawancara dan pedoman wawancara (yang terakhir ini tidak mesti ada).<sup>4</sup> penulis akan mewawancarai nasabah dan pegawai khusus kredit pada bank tersebut.

---

<sup>3</sup> Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Indah, 2008) h.93

<sup>4</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1996), h. 126

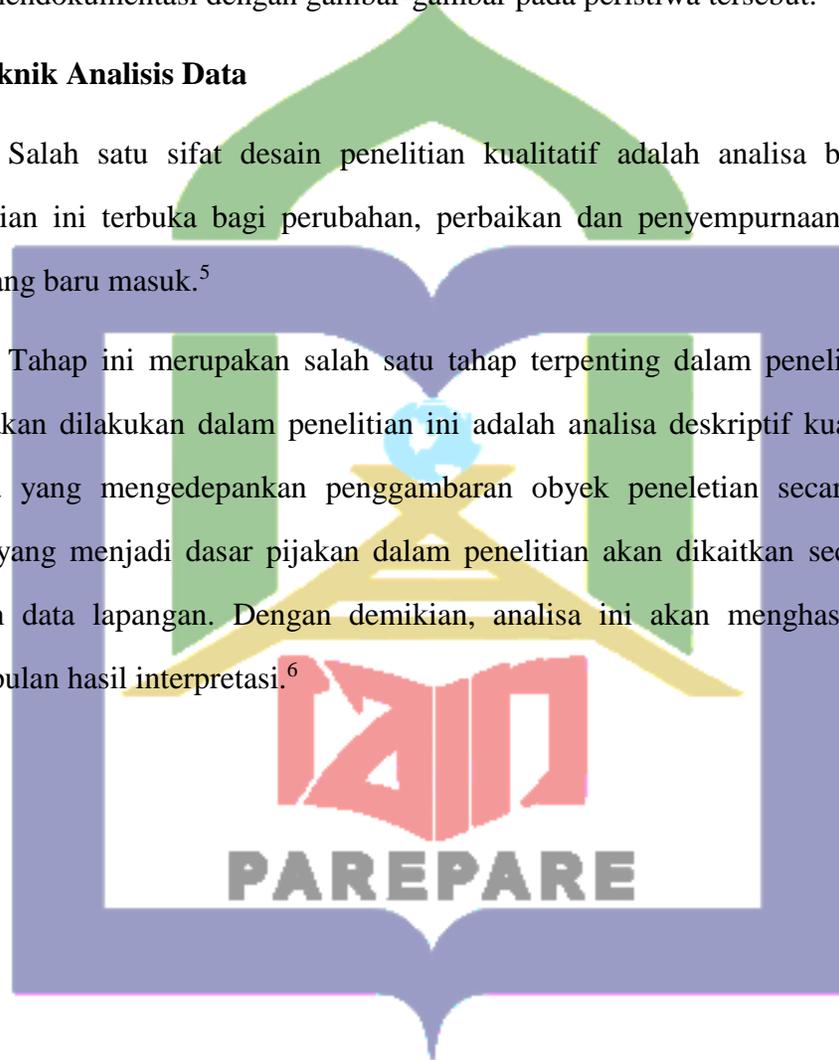
### 3.5.3 Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang, dan peneliti akan mendokumentasi dengan gambar-gambar pada peristiwa tersebut.

### 3.6 Teknik Analisis Data

Salah satu sifat desain penelitian kualitatif adalah analisa berarti bahwa penelitian ini terbuka bagi perubahan, perbaikan dan penyempurnaan berdasarkan data yang baru masuk.<sup>5</sup>

Tahap ini merupakan salah satu tahap terpenting dalam penelitian. Analisa yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah analisa deskriptif kualitatif, yakni analisa yang mengedepankan penggambaran obyek penelitian secara mendetail, Teori yang menjadi dasar pijakan dalam penelitian akan dikaitkan secara simultan dengan data lapangan. Dengan demikian, analisa ini akan menghasilkan sebuah kesimpulan hasil interpretasi.<sup>6</sup>



---

<sup>5</sup> S. Nasution, *penelian naturalisti kualitatif*, (Bandung: Tarsito, 1996), h.29

<sup>6</sup> Masri Singaribun, dan Sofyan Effendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3ES, 1987), h.254

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

PT Bank Negara Indonesia (persero) Tbk atau BNI menjadi bank pertama milik negara yang lahir setelah kemerdekaan Indonesia. Didirikan pada tanggal 5 Juli 1946, Lahir pada masa perjuangan kemerdekaan Republik Indonesia, BNI sempat berfungsi sebagai bank sentral dan bank umum sebagaimana tertuang dalam Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 2/1946, sebelum akhirnya beroperasi sebagai bank komersial sejak tahun 1955. Oeang Republik Indonesia atau ORI sebagai alat pembayaran resmi pertama yang dikeluarkan Pemerintah Indonesia pada tanggal 30 Oktober 1946 dicetak dan diedarkan oleh Bank Negara Indonesia.

Menyusul penunjukan De Javache Bank yang merupakan warisan dari Pemerintah Belanda sebagai bank sentral pada tahun 1949, Pemerintah membatasi peran BNI sebagai bank sentral. BNI lalu ditetapkan sebagai bank pembangunan dan diberikan hak untuk bertindak sebagai bank devisa pada tahun 1950 dengan akses langsung untuk transaksi luar negeri. Kantor cabang BNI pertama di luar negeri dibuka di Singapura pada tahun 1955.

Setelah krisis keuangan melanda Asia tahun 1998 yang mengguncang kepercayaan masyarakat terhadap perbankan nasional, BNI melakukan program restrukturisasi termasuk diantaranya melakukan rebranding untuk membangun & memperkuat reputasi BNI. Identitas baru ini dengan menempatkan angka „46” di depan kata „BNI”. Kata „BNI” berwarna tosca yang mencerminkan kekuatan, 56 keunikan, dan kekokohan. Sementara angka „46” dalam kotak orange diletakkan secara diagonal untuk menggambarkan BNI baru yang modern.

## 4.2 Proses Pinjaman pada Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare

### 4.2.1 Proses pemberian pinjaman kredit konsumtif

Sebelum pemberian kredit di berikan maka bank harus merasa yakin terlebih dahulu bahwa kredit yang diberikan oleh nasabah akan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut di peroleh dari hasil penelitian kredit sebelum kredit disalurkan. Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai prinsip untuk mendapatkan keyakinan tentang nasabahnya agar tidak terjadi penipuan dalam berbisnis karna dalam Islam melarang hal tersebut. Adapun hasil wawancara dengan Jafanussidiq selaku Penyelia Resiko Bisnis Konsumer.

Ketika bank ingin memberikan kredit ke debitur ada yang perlu diperhatikan oleh bank ke calon debitur ini biasa disebut dengan 5C.<sup>1</sup>

Untuk lebih detailnya ada dibawah ini prinsip-prinsip pemberian kredit dengan analisis dengan 5C kredit dapat dijelaskan sebagai berikut:<sup>2</sup>

#### 1. *Character* (Karakter/watak)

Adapun hasil wawancara dengan Jafanussidiq selaku Penyelia Resiko Bisnis Konsumer, *character* yang dinilai bank yaitu:

dilihat dari karakternya seperti dilihat dari ramahnya itu orang, baik, mau bayar utangkah, ini pintar-pintar analisis kredit menilai, tanya-tanya tetangga atau rekan kerjanya.<sup>3</sup>

Lebih jelasnya sebagai berikut:

*Character* adalah sifat atau watak seseorang dalam hal ini calon debitur. Tujuannya adalah hal ini calon debitur. Tujuannya adalah memberikan keyakinan

<sup>1</sup>Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 12 Januari 2019

<sup>2</sup>Kotamobaguonline, *Prinsip Dalam Pemberian Kredit*, <https://kotamobaguonline.com> (3 Januari 2019)

<sup>3</sup>Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 12 Januari 2019

kepada bank bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan di berikan kredit benar-benar dapat di percaya. Keyakinan ini tercermin dari latar belakang si nasabah/calon debitur, baik yang bersifat pribadi seperti cara hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan social standingnya. *Character* merupakan ukuran untuk menilai “kemauan” nasabah membayar kreditnya. Dengan berbagai cara.

Penilaian pada calon debitur perlu diteliti oleh PT. Bank Negara Indonesia sebelum kredit tersebut layak diberikan kepada calon debitur tersebut. Untuk menilai *character* ini memang sulit, karena setiap manusia memiliki watak yang berbeda beda. Kreditur (pihak pemberi hutang) dapat meneliti apakah calon debitur termasuk kedalam daftar orang yang tidak baik atau baik, oleh karena itu para pengelola kredit Bank Negara Indonesia harus juga mempunyai keterampilan psikologis praktis untuk dapat mengenal watak dari calon debiturnya. Adapun cara yang harus dilakukan oleh Bank Negara Indonesia untuk mengetahui gambaran tentang *character* dari calon debitur, diantaranya adalah:

1. Memiliki biodata calon debitur.
2. Mencari informasi melalui tetangga tempat tinggalnya.
3. Meminta informasi kepada karyawan tempat calon debitur bekerja.
4. Meneliti ketekunan dan bertanggung jawab penuh terhadap pekerjaannya.
5. Meneliti kegiatan calon debitur apakah dia suka ketempat perjudian atau berfoya-foya.
6. Meminta informasi pada bank sentral.

Setelah mendapatkan data-data tersebut, seorang analisis kredit dapat menyimpulkan bagaimana watak dan kepribadian dari calon debitur yang mengajukan permohonan kredit tersebut. Bank Negara Indonesia (BNI) saat ini

belum memiliki kriteria penilaian terhadap watak dan karakter calon debitur secara spesifik, namun untuk memberikan penilaian layak atau tidaknya calon debitur memperoleh kesempatan meminjam, PT. Bank Negara Indonesia memberikan penilaian yang standar “layak atau baik”, setelah dilakukan penelitian tersebut, kreditur sudah dapat memberikan penilaian, apabila tidak dapat memenuhi syarat yang telah ditetapkan maka debitur tersebut tidak memiliki kesempatan untuk meminjam kredit pada Bank Negara Indonesia.

Dalam hal ini bank belum bisa langsung memberikan kredit karena harus menilai dari sisi kemampuan (*capacity*) dari calon debitur tersebut, berikut penjelasan mengenai kemampuan yang harus dimiliki oleh calon debitur.

## 2. *Capacity* (kemampuan)

Adapun hasil wawancara dengan Jafanussidiq selaku Penyelia Resiko Bisnis Konsumer, *capacity* yang dinilai bank yaitu:

*capacity* terkait bisa dia bayar angsuran, misalnya mau 1M angsuran 20 jt/bln.<sup>4</sup> Lebih jelasnya sebagai berikut:

Untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar kredit yang di hubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang di salurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang, semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

Setelah menilai dari kemampuan yang dimiliki calon debitur, maka bank berhak mengambil kesimpulan apakah calon debitur tersebut berhak mendapatkan fasilitas kredit atau tidak, baik itu dilihat dari history perusahaan selama beroperasi, bila sudah

---

<sup>4</sup>Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 12 Januari 2019

memenuhi syarat maka bank harus melihat pada segi penilaian yang lain, yakni ketersediaan dana yang dimiliki oleh calon debitur tersebut.

### 3. *Capital* (Modal)

Adapun hasil wawancara dengan Jafanussidiq selaku Penyelia Resiko Bisnis Konsumer, *capital* yang dinilai bank yaitu:

*Capital* ini mengukur usahanya biasanya dilihat di laba/rugi atau neraca.<sup>5</sup>

Lebih jelasnya sebagai berikut:

Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu usaha 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus pula menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri dengan kata lain, *capital* adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai oleh bank. Jika dilihat dari kredit konsumtif bank melihat modalnya yaitu dilihat dari jaminannya dan pekerjaannya jika dilihat memungkinkan bank akan mempertimbangkan lebih lanjut.

PT. Bank Negara Indonesia Parepare dalam memberikan penilaian terhadap calon debitur sangat relative, sebab memang ini merupakan salah satu kelemahannya karna belum memiliki salah satu standarisasi yang akurat. Namun setelah seorang analisis menganalisa modal (*capital*) yang dimiliki, baik itu dari laporan keuangan, kredit-kredit yang harus dilunasi (pinjaman dari pihak bank lain), jika semuanya sesuai dengan peraturan yang dikeluarkan oleh bank dan calon debitur tersebut memiliki modal yang boleh dinilai memadai atau mampu melunasi sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati dengan pihak bank, maka dari itu Bank Negara Indonesia harus melihat dari *condition of economi*.

---

<sup>5</sup> Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 12 Januari 2019

#### 4. *Collateral* (Jaminan)

Adapun hasil wawancara dengan Jafanussidiq selaku Penyelia Resiko Bisnis Konsumer, *collateral* yang dinilai bank yaitu:

*Collateral* ini jaminan sebagai second way out kalau tidak bisa bayar atau nunggak. Kalau kondisi yang dilihat keadaan prekonomiannya yang sekarang.<sup>6</sup>

Untuk lebih jelasnya sebagai berikut:

Merupakan jaminan yang di berikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan juga harus di teliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah jaminan yang di titipkan akan dapat si pergunakan secepat mungkin. Fungsi jaminan adalah sebagai pelindung bank dari risiko kerugian.

Setelah menilai dari keseluruhan aspek diatas, sebelum Bank Negara Indonesia menyalurkan dana tersebut ada baiknya Bank Negara Indonesia memperhatikan aspek *collateral* (jaminan) karena aspek ini merupakan salah satu aspek yang sangat terpenting yang harus Bank Negara Indonesia nilai, sebab bila si debitur ada kecurangan dalam pembayaran atau tidak mampu melunasi hutang-hutangnya, Bank Negara Indonesia berhak menyita jaminan tersebut. Jaminan merupakan syarat utama yang menentukan disetujui atau ditolaknya permohonan kredit nasabah. Menurut ketentuan Bank Indonesia bahwa setiap kredit yang disalurkan oleh suatu bank mempunyai anggunan yang cukup. Oleh karena itu jika terjadi kredit macet maka jaminan inilah yang digunakan untuk membayar kredit tersebut. Adapun penilaian yang harus dilakukan oleh Bank Negara Indonesia dalam menilai agunan dari calon debitur sebagai berikut:

---

<sup>6</sup>Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 12 Januari 2019

1. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan, sebab dari kredit yang disalurkan tadi akan menimbulkan bunga berdasarkan jangka waktu yang telah disepakati.
2. Jaminan harus diteliti keabsahannya, sehingga bila terjadi masalah, maka Bank Negara Indonesia bias memperunakannya secepat mungkin.
3. Jaminan harus berupa barang atau surat berharga yang mempunyai nilai nyata.
4. Jaminan merupakan penjamin dari calon debitur karena Bank akan menyita jaminan jika terjadi kredit macet.

Setelah semua aspek-aspek diatas telah ditelusuri maka Bank Negara Indonesia sudah dapat menyimpulkan apakah calon debitur tersebut berhak mendapatkan kepercayaan untuk menikmati fasilitas kredit atau tidak. Berdasarkan penilaian Bank Negara Indonesia hanya memiliki penilaian atas baik dan buruk atau layak dan tidak layak.

#### 5. *Condition*

Adapun hasil wawancara dengan Jafanussidiq selaku Penyelia Resiko Bisnis Konsumer, *condition* yang dinilai bank yaitu:

Yang kelima itu kondisi itu misalnya kondisi ekonominya yang akan datang tapi yang paling sangat diperhatikan oleh bank yaitu *capacity* dan *collateral*.<sup>7</sup>

Lebih jelasnya sebagai berikut:

Dalam menilai kredit hendaknya juga di nilai kondisi ekonomi sekarang dan untuk di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing. Dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil, sebaiknya pemberian kredit untuk sektor tertentu

---

<sup>7</sup>Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018.

jangan di berikan terlebih dahulu dan walaupun jadi diberikan sebaiknya juga dengan melihat prospek usaha tersebut di masa yang akan datang.

Pada saat pemberian kredit konsumtif nasabah harus mengetahui bagaimana proses pemberian pinjaman kredit konsumtif yang telah dikeluarkan oleh BNI dimana prosesnya sebagai berikut:

Prosesnya itu maksimal tiga hari untuk karyawan dan PNS kalau karyawan atau PNS ini dikategorikan fix income kalau dia pengusaha atau wiraswasta ini dikategorikan non fix income ini prosesnya maksimal lima hari kerja.<sup>8</sup>

Adapun proses pengambilan kredit yang dijelaskan oleh bapak Jafanussidiqs sebagai berikut:

Kalau proses pengambilannya yang pertama nasabah ke bank untuk mengajukan syarat-syarat berkasnya, lalu kita menyelidiki jaminan si debitur ini apakah asli atau palsu karna biasa kalau sertifikat bisa dibuat-buat saja nah itu kita biasa langsung kelokasi lihat apakah benar-benar ada, setelah itu ketika berkas-berkasnya sudah diperikasi dan jika ada berkas yang kurang maka akan diberitahukan ke debitur ini yang kurang harus di lengkapi lagi dan jikalau berkasnya sudah lengkap maka akan dilakukan kesepakatan pembayaran, angsuran, bunga dan lain-lain yang harus dipenuhi oleh debitur kemudian dilakukan akad atau kesepakatan kepada bank dan debitur dengan melalui notaris.<sup>9</sup>

Lebih jelasnya dalam proses pengambilan kredit sebagai berikut:<sup>10</sup>

#### 1. Pengajuan Berkas-berkas

Dalam hal ini pemohon kredit mengajukan permohonan kredit yang di tuangkan dalam proposal. Kemudian dilampirkan berkas-berkas yang dibutuhkan oleh bank. Pengajuan proposal kredit hendaknya berisi antara lain:

<sup>8</sup> Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018.

<sup>9</sup>Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 13 Januari 2019.

<sup>10</sup>Asmawati "Proses Pemberian Kredit Konsumtif pada PD. BANK BPR Rokan Hilir Kab. Rokan Hilir" (Skripsi Minor; Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial: Riau, 2011) h. 33

a. Perusahaan

Latar belakang perusahaan seperti riwayat hidup singkat perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya, perkembangan perusahaan, serta relasinya dengan pihak-pihak pemerintah dan swasta

b. Maksud dan tujuan

Apakah untuk memperbesar omset penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan produk baru (perluasan) serta tujuan lainnya.

c. Besarnya kredit dan jangka waktu

Dalam hal ini pemohon menentukan besarnya jumlah kredit yang ingin di peroleh dan jangka waktu kreditnya. Penilai kelayakan besarnya kredit dan jangka waktunya dapat kita lihat dari *cash flow* serta laporan keuangan 3 tahun

d. Cara pemohon mengembalikan kredit

Dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah dalam mengendalikan kreditnya apakah dari hasil penjualan atau cara lainnya

e. Jaminan kredit

Hal ini merupakan jaminan untuk menutupi segala resiko terhadap kemungkinan macetnya suatu kredit. Penilaian kredit haruslah teliti jangan sampai terjadi sangketa, palsu dan sebagainya. Biasanya jaminan di ikat dengan asuransi tertentu. Selanjutnya proposal ini di lampiri dengan berkas-berkas yang telah di persyaratkan.

f. Foto copy sertifikat jaminan

## 2. Penyelidikan berkas sertifikat jaminan

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai dengan persyaratan dan sudah benar. Jika menurut pihak perbankan belum lengkap atau cukup maka nasabah diminta untuk segera melengkapinya, dan apabila sampai batas tertentu nasabah tidak sanggup melengkapi kekurangan tersebut, maka sebaiknya permohonan kredit tersebut dibatalkan saja.

## 3. Wawancara tahap I

Merupakan penyidikan kepada calon pinjaman dengan langsung berhadapan dengan calon debitur, untuk menyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang bank inginkan. Wawancara ini juga mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya.

## 4. *On the spot*

Merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara I. pada saat hendak melakukan *on the spot* hendaknya jangan diberitahu kepada nasabah. Sehingga apa yang kita lihat di lapangan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

## 5. Wawancara tahap II

Merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangankekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara I dicocokkan dengan pada saat *on the spot* apakah ada kesesuaian dan mengandung suatu kebenaran.

## 6. Keputusan kredit

Keputusan kredit dalam hal ini adalah menentukan apakah kredit diberikan atau ditolak. Jika diterima maka siapkan administrasinya. Biasanya keputusan kredit mencakup:

- a. Jumlah uang yang diterima
- b. Jangka waktu kredit
- c. Biaya-biaya yang harus dibayar

Keputusan kredit biasanya merupakan keputusan team. Begitu pula bagi kredit yang ditolak maka hendaknya dikirim surat penolakan dengan alasannya masing-masing.

#### 7. Penanda tangan akad kredit/perjanjian lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari keputusan kredit. Maka sebelum kredit dicairkan terlebih dahulu nasabah menandatangani akad kredit, mengikat jaminan dengan hipotik dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu. Penandatanganan dilaksanakan:

- a. Antar bank dengan debitur secara langsung
  - b. Dengan melalui notaries
- #### 8. Realisasi kredit

Realisasi kredit diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

#### 9. Penyaluran/penerikan

Adalah pencairan atau pengambilan uang dari rekening sebagai realisasi dari pemberian kredit dan dapat diambil sesuai ketentuan dan tujuan kredit yaitu dengan cara sekaligus atau secara bertahap.

#### 4.2.1 Pemberian Kredit untuk KPR

Di bank BNI produk untuk KPR disebut dengan BNI Griya merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang dapat di gunakan untuk tujuan: Pembelian, Pembangunan, Renovasi, *Top Up*, *Refinancing*, atau *Take Over* properti berupa rumah tinggal, villa, apartemen, kondominium, rumah toko, rumah kantor, atau tanah kacling yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pemohon.<sup>11</sup>

Untuk mendeskripsikan jenis kredit konsumtif pada produk BNI Griya, maka peneliti memaparkan berdasarkan wawancara dengan Jafanussidiq selaku Penyelia Resiko Bisnis Konsumer.

Kredit konsumtif ada BNI Griya, Griya itu kepemilikan rumah (KPR) yang terbagi atas pembangunan/renovasi, pembelian, take over, pengganti biaya yang di keluarkan/revenencing, dan Griya multiguna itu tujuannya untuk keperluannya apa saja misalnya mau menikah. Kelima item itu kredit BNI Griya yang menjadi jaminan yaitu tanah dan bangunan.<sup>12</sup>

- a. Keunggulan
  6. Maksimum kredit hingga Rp 5 miliar
  7. Jangka waktu kredit hingga 20 tahun
  8. Bebas memilih lokasi rumah idaman
- b. Syarat dan ketentuan
  1. Warga Negara Indonesia
  2. Berpenghasilan tetap (*fixed income*) maupun tidak tetap (*non fixed income*)
  3. Usia pemohon
  4. Usia minimal 21 tahun saat pengajuan

<sup>11</sup>Situs Resmi BNI [www.bni.co.id](http://www.bni.co.id)

<sup>12</sup>Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018

5. Usia maksimal saat kredit lunas (karyawan) 55 tahun atau usia pensiun dan (wirausaha/pengusaha) 65 tahun
6. Mengisi formulir dan melengkapi persyaratan dokumen

Adapun syarat-syarat pengambilan kredit yg dikatakan oleh bapak Yazer Rasyid

Syarat-syarat yang harus dipenuhi ketika mengambil kredit konsumtif yaitu fotocopy KTP, kartu keluarga, NPWP, buku nikah, SK Karyawan, slip gaji, fotocopy jaminan sertifikat, IMB (Izin Mendirikan Bangunan), pembayaran PBB terakhir.<sup>13</sup>

Persyaratan dokumen permohonan kredit sebagai berikut:

Jenis Dokumen	Pegawai Tetap	Profesional	Pengusaha/ Wirausaha
FC KTP (Suami Istri)	✓	✓	✓
FC Kartu Keluarga	✓	✓	✓
FC Surat Nikah (apabila sudah menikah)	✓	✓	✓
FC NPWP Pribadi/SPT PPh 21	✓	✓	✓
FC Rek Gaji 3 bln Terakhir	✓		
FC Rek Koran 6 bln Terakhir		✓	✓
Asli Surat Keterangan Kerja & Slip Gaji	✓		
FC Ijin Praktek Profesi		✓	
FC Legalitas Usaha/ Surat Ijin Usaha/ Surat Keterangan Usaha (Akte Pendirian/ AD-ART, SIUP, NPWP, SITU/SKDU & TDP) Perusahaan dari Pemerintah Daerah Setempat			✓
Pas Foto 4x6 (Pemohon: Suami/Istri)	✓	✓	✓

<sup>13</sup>Yazer Rasyid, wawancara langsung dengan nasabah BNI KCU PAREPARE pada Tanggal 05 Desember 2018.

FC Dokumen Jaminan	✓	✓	✓
FC Laporan Keuangan 2 Tahun Terakhir			✓

#### 4.1 Tabel Persyaratan dokumen permohonan kredit

##### c. Proses Pengajuan Kredit Pemilikan Rumah

Proses pengajuan KPR adalah merupakan sebuah gambaran proses mengenai kredit sebuah rumah yang wajib dilakukan oleh setiap nasabah yang hendak membeli rumah melalui sistem KPR. Proses kredit tersebut akan dilakukan oleh pihak kreditur atau pemberi kredit (biasanya dari pihak bank) dengan pihak nasabah yang hendak mengajukan permohonan pembelian rumah secara kredit KPR.

Pihak developer rumah atau pemilik rumah tidak akan terlibat dalam simulasi ini. Disebabkan oleh pihak tersebut pada nantinya adalah pihak yang akan mendapatkan atau menerima pembayaran dari pihak kreditur. Selanjutnya, sesuai dengan perjanjian yang sudah dibuat, maka pihak nasabah harus membayar kredit.

Simulasi kredit rumah ini akan di buat oleh pihak bank. Dan biasanya akan berbeda-beda tergantung bank apa yang dipilih sebagai penyedia layanan kredit. Sehingga bukan hal yang mengherankan apabila kebijakan dan jangka waktu kredit akan berbeda antara bank yang satu dengan yang lain. Tidak hanya itu, beberapa yang akan membedakan di antaranya adalah uang muka yang harus dibayarkan, dan juga berapa bunga (atau lebih cepat metode penerapan bunga macam apa yang akan ditetapkan). Ini merupakan sebuah informasi penting yang akan dijelaskan dalam simulasi kredit dan bisa menjadi sebuah gambaran untuk setiap nasabah yang hendak melakukan kredit rumah.

Untuk mendeskripsikan proses pemberian kredit rumah maka peneliti memaparkan berdasarkan hasil wawancara dengan Jafanussidiq selaku Penyelia Resiko Bisnis Konsumer.

Tahapan pertama debitur ketemu dengan petugas bank (*sales*) si calon debitur, berkas akan dinilai, appraisal untuk jaminan, melakukan daftar usulan ulang kemudian analisis kredit untuk kemampuan bayar, meninjau rumah yang akan di kreditkan, melakukann transaksi akad lalu pengarsipan.<sup>14</sup>

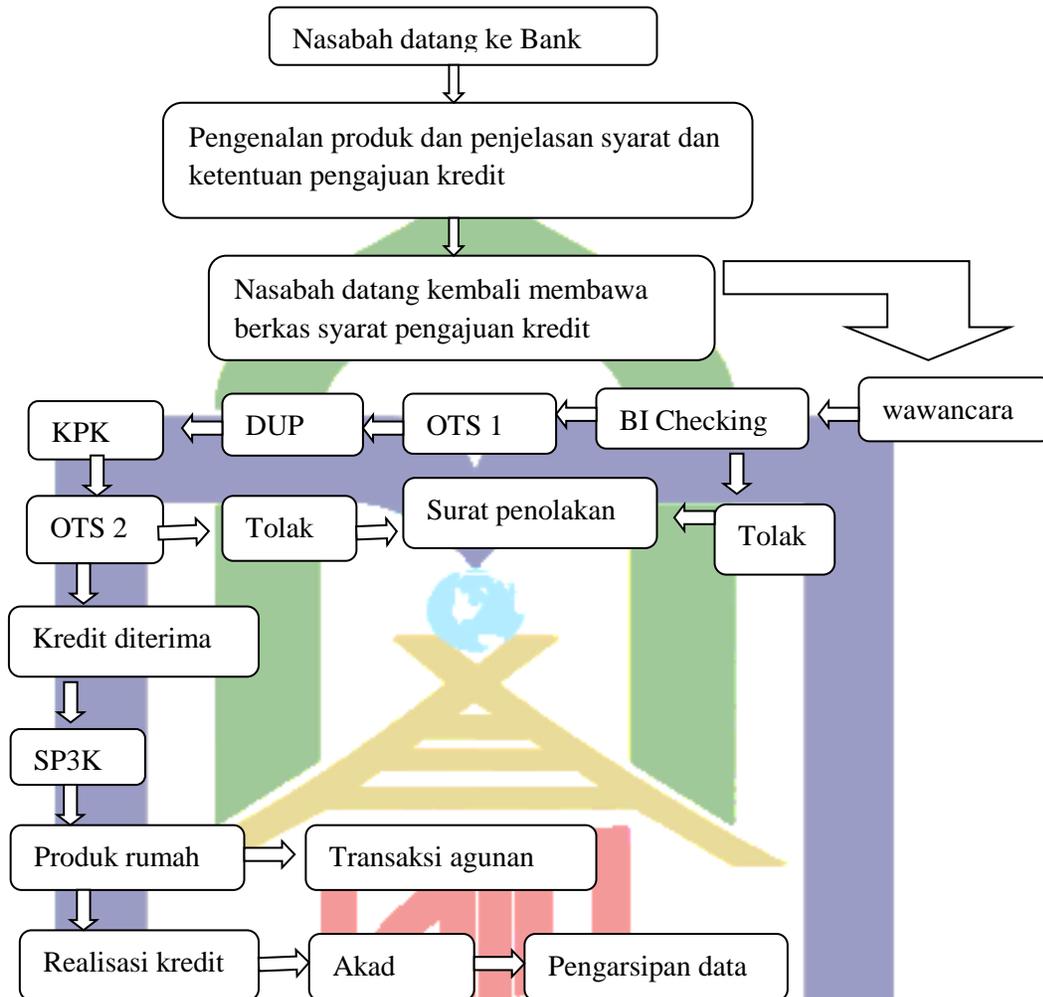
Lebih jelasnya akan dibahas dibawah ini Dalam pengajuan kredit pemelikan rumah ada beberapa tahapan yang harus dilakukan oleh nasabah dalam pengajuan kredit pemilikan rumah antara lain sebagai berikut:



---

<sup>14</sup>Jafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 12 Januari 2019

Simulasi pengajuan kredit sebagai berikut:



4.1 Gambar simulasi pengajuan kredit

Keterangan:

OTS : On The Spot

DUP : Daftar Usulan Pemohon

KPK : Komisis Pemutus Kredit

SP3K : Surat Penegasan Persetujuan Penyediaan Kredit

#### 4.2.2 Proses pengembalian kredit konsumtif

Adapun proses pada pengembalian kredit konsumtif, nasabah harus melakukan surat pengajuan pelunasan.

Satu bulan sebelum pelunasan melakukan surat pengajuan pelunasan kredit, apabila disetujui maka saya sebagai debitur harus menyediakan uang sejumlah pelunasan yang telah disepakati.<sup>15</sup>

Setelah nasabah telah mengurus surat untuk pelunasan nasabah baru bisa membayar kewajiban kreditnya dan jika nasabat mengalami kredit macet bank akan menindak lanjuti debitur yang terlambat.

jika nasabah lambat membayar kewajibannya nasabah akan mengalami kredit macet dan akan dilakukan prospek Teguran 1, 2, sampai 3 Penjualan aset/jaminan, dan jika ada nasabah yang lancar membayar kreditnya dengan tidak lambat maka bank akan menawarkan lagi si debitur apakah masih mau menambah kredit lagi.<sup>16</sup>

Adapun proses penyelesaian kredit macet sebagai berikut:

Bank sendiri meyakini bahwa debitur yang sudah tidak mempunyai prospek untuk melaksanakan kewajibannya terkait fasilitas kredit yang diberikan termasuk sudah memasuki kategori kredit macet. Selain itu, penyelesaian kredit yang dilakukan oleh pihak bank adalah untuk mengamankan bank dari risiko kerugian yang semakin besar melalui upaya pelunasan kembali atas fasilitas kredit yang diberikan kepada debitur.

Dalam melakukan segala aktifitas terutama dalam bentuk kegiatan usaha tentunya ada etika yang mengatur sehingga dalam kegiatan tersebut dapat menimbulkan keharmonisan dan keselarasan antar sesama. Begitu juga dalam dunia

---

<sup>15</sup>Yazer Rasyid, wawancara langsung dengan nasabah BNI KCU PAREPARE pada Tanggal 05 Desember 2018.

<sup>16</sup>Jafanussidiq, wawancara lansung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018.

bisnis. Tidak lepas dari etika yaitu etika bisnis. Etika bisnis merupakan aturan yang mengatur tentang aktifitas bisnis.

Maka di amanah salah satu prinsipnya tentang kebajikan dan kejujuran ini dalam berbisnis sudah sepantasnya di lakukan oleh para karyawan maupun nasabah, maka adapun prinsip-prinsip etika bisnis Islam yang harus dijalankan para pebisnis muslim dalam menjalankan bisnisnya sebagai berikut:

1. Prinsip kesatuan (*Unity*)

Alam semesta, termasuk manusia adalah milik Allah, yang memiliki kemahakuasaan (kedaulatan) sempurna atas mahluk-mahluknya. Konsep tauhid, yang merupakan suatu dimensi vertikal Islam yang dipahami sebagai suatu ungkapan perpaduan yang kuat sebab seluruh umat manusia dipersatukan dalam ketaatan kepada Allah semesta. Dari konsep ini maka Islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan.

Konsep tauhid juga dapat diartikan sebagai iman, akidah dan tanggung jawab terhadap amanah. Hal ini dilakukan oleh nasabah dan karyawan BNI KCU Parepare ketika karyawan BNI KCU Parepare menawarkan kredit konsumtif kepada nasabah menunjukkan sikap akidah dengan senantiasa memberikan senyuman dan ramah dalam menyambut dan menjelaskan produk yang mereka tawarkan kepada nasabah, dengan sikap keterbukaan terhadap nasabah dan telah melaksanakan tanggung jawab sepenuhnya kepada nasabah untuk mempermudah dalam memenuhi kebutuhannya pribadinya dan ketika nasabah mengambil kredit konsumtif mereka juga menunjukkan sikap yang senang ketika mereka ingin mengajukan kredit, nasabah yang baik akan bertanggung jawab ketika mengembalikan kredit sehingga kreditnya dinamakan kredit lancar dan jika nasabah ketika lambat mengembalikan kreditnya

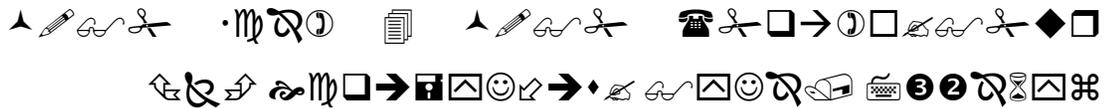
biasa disebut dengan kredit macet dan ketika kreditnya macet terpaksa bank akan melelang agunan nasabah yang tidak bertanggung jawab atas kewajibannya dalam membayar kreditnya. Dalam hal ini, maka strategi tersebut sudah dapat dikatakan mampu memenuhi salah satu prinsip etika bisnis Islam yakni prinsip kesatuan

## 2. Keseimbangan (*Equilibrium*)

Keseimbangan atau ‘adl, menggambarkan dimensi horizontal ajaran Islam, dan berhubungan dengan harmoni segala sesuatu di alam semesta. Islam telah mengharamkan setiap hubungan bisnis atau usaha yang mengandung kezaliman dan mewajibkan terpenuhinya keadilan yang teraplikasikan dalam hubungan usaha dan kontak-kontrak serta perjanjian bisnis. Dalam beraktifitas di dunia bisnis, Islam mengharuskan berbuat adil yang diarahkan kepada hak orang lain, hak lingkungan sosial, hak alam semesta. Jadi, keseimbangan alam dan keseimbangan sosial harus tetap terjaga bersamaan dengan operasional usaha bisnis.<sup>17</sup> Dalam beraktivitas di dunia kerja maupun di dunia bisnis, Islam mengharuskan untuk berbuat adil tidak terkecuali pada pihak yang tidak di sukai. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam surah Al-Maidah (5): 8



<sup>17</sup>Nurzamzam “Perilaku Konsumsi Masyarakat Terhadap Eksistensi Mall Of Pinrang Sejahtera (Analisis Etika Bisnis Islam)” (Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam: Parepare, 2017) h. 66



Terjemahan:

Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) Karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. berlaku adillah, Karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.<sup>18</sup>

Dari ayat diatas sudah jelas bahwa kita dalam segala aktivitas terutama di dunia bisnis, kita sebagai manusia diajarkan untuk selalu bersikap adil dan Allah maha mengetahui apa yang kita perbuat.

Dalam hal ini bank BNI KCU Parepare dalam melakukan penjualan sebaiknya nasabah datang langsung ke banknya agar diberikan penjelasan mengenai kualitas produk dengan sebenarnya. Selain itu dalam penyerahan produk yang telah di ambilnya seperti kendaraan perusahaan mengharuskan karyawan melakukan pemeriksaan kendaraan terlebih dahulu bersama dengan nasabah sebelum penyerahan, untuk menghindari ketidakpercayaan nasabah terhadap produk yang diberikan. Pemasaran yang dilakukan oleh bank BNI khususnya pihak marketing produk konsumtif biasanya menggunakan brosur yang di dalamnya di jelaskan mengenai produk-produk konsumtif yang ditawarkan.

### 3. Kehendak bebas (*Free Will*)

Konsep *free will* merupakan kebebasan yang diberikan kepada manusia untuk melakukan sesuai apa yang di inginkan tanpa adanya paksaan, akan tetapi manusia yang baik akan menggunakan kebebasan tersebut dalam rangka tauhid dan keseimbangan.

<sup>18</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2011), h.44

Konsep kehendak ini bebas ini berkedudukan sama dengan konsep kesatuan dan keseimbangan setiap hal yang dilakukan di dunia kita harus tunduk dengan aturan-aturan yang ditetapkan Allah Subhana Wata'ala demi kehidupan pribadi dan kehidupan sosial, agar tidak terjadi konflik dalam diri sendiri dan orang lain.<sup>19</sup>

PT. BNI KCU Parepare, memberikan kebebasan kepada nasabah untuk bertanya hal-hal yang belum di mengerti, begitupun juga soal harga nasabah juga berhak melakukan negosiasi dalam produk yang diambil misalnya kendaraan bermotor memiliki kebebasan untuk melakukan permintaan harga terlebih dahulu. Serta dalam proses pembayaran nasabah di berikan kebebasan untuk memilih jangka waktu pembayaran. Dengan itu bank BNI KCU Parepare mampu menerapkan nilai etika bisnis Islam berupa kehendak bebas (free will), dengan kata lain mampu memberikan kenyamanan nasabah untuk menentukan apa yg di inginkan tanpa adanya tekanan dari pihak lain.

Kecenderungan manusia untuk terus menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tidak terbatas maka dalam Islam melarang untuk hidup berlebih-lebihan, begitupun dengan perilaku nasabah jika mengambil kredit konsumtif jangan berlebihan dalam megajukan kreditnya, adapun nasabah yang melakukannya nasabah yang mempunyai hidup yang gensi akan mengambil kredit konsumtif ini, diharapkan nasabah yang baik akan menggunakan kredit konsumtif ini hanya untuk kebutuhan yang paling dibutuhkan seperti tempat tinggal.

#### 4. Bertanggung jawab (*Responsibility*)

---

<sup>19</sup>Nurzamzam "Perilaku Konsumsi Masyarakat Terhadap Eksistensi Mall Of Pinrang Sejahtera (Analisis Etika Bisnis Islam)" (Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam: Parepare, 2017) h. 67

Untuk memenuhi konsep keadilan dan kesatuan seperti yang kita lihat dalam siptaan Allah Subhana Wata'ala manusia harus bertanggungjawab merupakan terhadap segala tindakannya. Dalam usaha bisnis, konsep tanggungjawab merupakan niat dan iktikad yang perlu diperhatikan terkait pengelolaan sumber daya alam dan sumber daya manusia secara makro, maupun dalam menjalankan suatu perusahaan.<sup>20</sup> Dalam hal ini bank BNI KCU Parepare ketika melakukan kesepakatan atau perjanjian, perusahaan harus semaksimal mungkin untuk menepati janji yang telah disepakati begitupun juga nasabah, dalam proses penyerahan harus benar-benar bertanggung jawab atas waktu dan tempat yang telah disepakati.

Ketika kesadaran akan rasa tanggung jawab telah tertanam maka kepercayaan nasabah maupun perusahaan akan mudah di peroleh.

Tetapi masih ada nasabah yang tidak sesuai etika ketika mereka ditagih

Etika nasabah ketika ditagih macam-macam perilakunya ada yang kadang marah-marah, ada yang sembunyi, ada yang nangis, tapi kadang juga ada yang bagus<sup>21</sup>

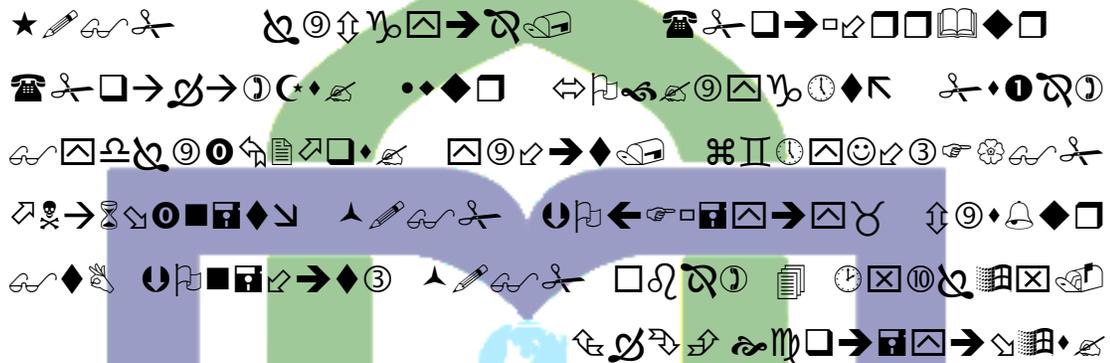
Maksud dari wawancara diatas ketika nasabah ditagih berbagai macam perilakunya kadang baik dalam artian ketika bank mendatangi nasabah, nasabah tersebut langsung membayar tagihannya tersebut. Kebebasan tanpa batas adalah suatu hal yang mustahil di lakukan oleh bank karena bank menuntut adanya pertanggung jawaban. Untuk memenuhi keadilan dan kesatuan. Ini berlaku pada perilaku nasabah untuk berkewajiban membayar atas apa yang harus dibayar, banyak nasabah yang bertanggung jawab atas kewajibannya dalam membayar kreditnya tetapi ada juga

---

<sup>20</sup>Nurzamzam “*Perilaku Konsumsi Masyarakat Terhadap Eksistensi Mall Of Pinrang Sejahtera (Analisis Etika Bisnis Islam)*” (Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam: Parepare, 2017) h. 68

<sup>21</sup>Yazer Rasyid, wawancara langsung dengan nasabah BNI KCU PAREPARE pada Tanggal 05 Desember 2018

nasabah yang lambat membayar bahkan tidak membayar maka barang yang di jaminkan sebagai pembayar kreditnya, ini tidak dibolehkan dalam Islam karena setiap manusia yang telah berbuat janji sebelumnya harus ditunaikan dengan amanah, Allah Subhana Wata'ala menghendaki setiap umatnya untuk menepati janji yang telah dibuat dan dinyatakan sebagaimana yang dinyatakan dalam QS. An-Nahl (16): 91



Terjemahannya :

Dan tepatilah perjanjian dengan Allah apabila kamu berjanji dan janganlah kamu membatalkan sumpah-sumpah(mu) itu, sesudah meneguhkannya, sedang kamu Telah menjadikan Allah sebagai saksimu (terhadap sumpah-sumpahmu itu). Sesungguhnya Allah mengetahui apa yang kamu perbuat.<sup>22</sup>

#### 5. Kebajikan dan kejujuran

Kebajikan (ihsan) atau kabaikan terhadap orang lain didefinisikan sebagai tindakan yang menguntungkan orang lain lebih dibanding orang yang melakukan tindakan tersebut dan dilakukan tanpa kewajiban apapun. Dengan prinsip kebenaran ini maka etika bisnis Islam sangat menjaga dan berlaku preventif kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi, kerjasama atau perjanjian dalam bisnis.

<sup>22</sup>Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Jawa Barat: PT. Sygma Examedia arkanleema, 2009), h. 277.

Menurut al-Ghazali terdapat enam bentuk kebajikan.<sup>23</sup>

- a. Jika seseorang membutuhkan sesuatu maka orang lain harus memberikannya dengan mengambil keuntungan sedikit mungkin. Jika sang pemberi melupakan keuntungannya, maka hal tersebut lebih baik baginya.
- b. Jika seseorang membeli sesuatu dari orang miskin, akan lebih baik baginya untuk kehilangan sedikit uang dengan membayarnya lebih dari harga sebenarnya.
- c. Dalam mengabdikan hak pembayaran dan pinjaman, seseorang harus bertindak secara bijaksana dengan memberi waktu yang lebih banyak kepada sang peminjam untuk pembayaran hutang.
- d. Sudah sepantasnya bahwa mereka yang ingin mengembalikan barang-barang yang sudah di beli seharusnya di perbolehkan untuk melakukannya demi kebajikan
- e. Merupakan tindakan yang baik si peminjam untuk mengembalikan pinjaman sebelum jatuh tempo, dan tanpa harus di minta.
- f. Ketika menjual barang secara kredit seseorang harus cukup bermurah hati, tidak memaksa orang untuk membayar ketika orang belum mampu untuk membayar dalam waktu yang sudah ditetapkan.

Konsep kebenaran ini tidak jauh dari konsep *freewill*, yang mana dalam proses negosiasi tidak adanya pihak yang merasa di rugikan dalam penepatan harga produk. Karena dalam penentuan harga seperti kredit kendaraan tersebut atas dasar sukarela tanpa adanya paksaan dari pihak manapun. Selain itu penepatan harga yang dilakukan bank BNI KCU Parepare sesuai dengan kualitas produk yang di berikan sehingga

---

<sup>23</sup>Muhammad, *Etika Bisnis Islami* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen perusahaan YKPN, 2004), h. 68

mampu mendapat kepercayaan pelanggan serta membuat pelanggan nyaman akan setiap proses pelayanan yang dilakukan oleh bank. Prinsip kebenaran ini dalam etika bisnis Islam sangat menjaga dan berlaku preventif terhadap kemungkinan adanya kerugian salah satu pihak yang melakukan transaksi kerjasama atau perjanjian dalam bisnis dalam perilaku nasabah sejauh ini tidak ada yang pernah melakukan transaksi yang merugikan bank jadi dapat disimpulkan bahwa nasabah amanah dalam proses transaksi.

Kelima prinsip-prinsip etika bisnis Islam telah memenuhi kriteria bank BNI KCU Parepare, walaupun bukan bank syariah tetapi bank BNI KCU Parepare sangat memerhatikan etika bisnis baik kepada nasabah maupun sesama karyawan, karena dengan etika yang baik dapat memperluas kemajuan bank menjadi lebih baik, tentunya tidak mudah untuk dilakukan salah satu cara untuk dapat mencapainya adalah dengan menerapkan etika bisnis yang baik dalam perusahaan.

Prinsip-prinsip etika bisnis Islam dilihat dari nasabahnya perilakunya berbeda-beda ini wajar karena setiap manusia tidak hidup bersamaan jadi perilaku nasabah ada yang memenuhi kriteria dalam perilaku etika bisnis Islam dan adapun nasabah yang melenceng dari etika bisnis Islam.

Bisnis-bisnis yang benar-benar sukses menurut pandangan Al-Qur'an adalah bisnis yang membawa keuntungan pada pelakunya dalam dua fase kehidupan manusia, yakni terbatas karena dunia dan tidak terbatas dengan akhirat. Manusia harus bekerja bukan hanya untuk meraih sukses di dunia ini namun juga untuk kesuksesan diakhirat. Semua kerja seseorang akan mengalami efek yang demikian besar pada diri seseorang.

### 4.3 Perilaku Nasabah Dalam Penggunaan Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare

#### 4.3.1 Pengetahuan Nasabah tentang Kredit Konsumtif

Pengetahuan nasabah tentang kredit konsumtif yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah pengetahuan mengenai maksud dan tujuan kredit konsumtif, pembayaran dan bunga kredit dalam mengambil kredit konsumtif.

##### 4.3.1.1 Maksud dan Tujuan Kredit Konsumtif

Maksud dan tujuan disini adalah apa sebenarnya tujuan adanya kredit konsumtif. Menurut beberapa sumber maksud dan tujuan diberikannya layanan kredit sudah jelas, artinya membantu para nasabah yang ingin memenuhi kebutuhan pribadinya akan tetapi tidak mempunyai uang secara cash dalam jumlah banyak. Tujuan tersebut agar lebih ditekankan pada kebutuhan pribadi apalagi kebutuhan *primer* karena kebutuhan *primer* merupakan kebutuhan yang sangat penting.

Dalam penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa masyarakat atau nasabah yang mengambil kredit konsumtif sebenarnya mengetahui tujuan diberikannya kredit tersebut. Informasi mengenai kredit tersebut diperoleh setiap nasabah dari berbagai sumber yang berbeda. Seperti diutarakan dalam beberapa pernyataan informan sebagai berikut :

Pada saat nasabah mengetahui adanya kredit konsumtif, Penyelia Resiko Bisnis Konsumer kredit konsumtif mengatakan bahwa nasabah sangat senang.

Pada saat nasabah mengetahui adanya kredit konsumtif, wah senang sekali biar hujan linggis diluar dia pasti datang bayangkan saking senangnya apalagi kredit pinjaman kepemilikan Rumah.<sup>24</sup>

<sup>24</sup>Vafanussidiq, wawancara langsung dengan Penyelia Resiko Bisnis Konsumer BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018

Perilaku yang dikatakan oleh Jafanussidiq penyelia Resiko Bisnis Konsumer sesuai dengan yang dikatakan oleh nasabah yang menggunakan kredit konsumtif yang beranggapan bahwa kredit konsumtif sangat membantu dalam kebutuhan pribadinya adapun dalam promosinya dalam bentuk brosur, promosi langsung, dan adapula dari mulut ke mulut. Adapun tanggapan nasabah tentang kredit konsumtif.

Bapak Muhammad Nur seorang karyawan

Membantu mewujudkan keinginan atau cita-cita memenuhi kebutuhan konsumtif seperti rumah mobil dan lain-lain bunganya, juga murah di bank BNI ini.<sup>25</sup>

Bapak Yazer Rasyid seorang karyawan

Kredit konsumtif itu untuk memenuhi kebutuhan konsumtif untuk kebutuhan gaya hidup, jadi sangat membantu jadi kalau beli rumah duit nggak cukup ya pakai kredit.<sup>26</sup>

Ibu Nurhaedah seorang wirausaha

Kredit Konsumtif itu untuk memenuhi kebutuhan pribadi seperti kebutuhan gaya hidup dan sangat membantu.<sup>27</sup>

Dari wawancara diatas dapat diketahui bahwa beberapa nasabah yang mengambil kredit konsumtif ini memang mengetahui maksud dan tujuan adanya kredit konsumtif tersebut. Yaitu agar dapat membantu memenuhi kebutuhan pribadi apalagi dalam hal kebutuhan untuk tempat tinggal. Mengenai dari mana mendapatkan informasi yang mereka dapatkan adalah dari *marketing*, kantor tempat bekerja, dan langsung melalui Bank. Berkaitan dengan maksud dan tujuan kredit konsumtif terdapat hal – hal pokok merupakan bentuk kredit dengan jaminan Sertifikat dan IMB

<sup>25</sup>Muhammad Nur, wawancara langsung dengan Nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018.

<sup>26</sup>Yazer Rasyid, wawancara langsung dengan Nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018.

<sup>27</sup>Nurhaedah, wawancara langsung dengan Nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 17 Januari 2019.

dalam bentuk rumah ( Kepemilikan Rumah ) dan untuk kendaraan surat BPKB yang diberikan oleh Bank.

Dari beberapa uraian diatas dapat disimpulkan bahwa nasabah mengetahui maksud dan tujuan layanan kredit konsumtif dari Bank BNI. Pada umumnya mereka mengetahui bahwa layanan kredit konsumtif digunakan untuk pemenuhan kebutuhan pribadi. Jadi dalam hal ini nasabah perlu mengetahui maksud dan tujuan layanan ini agar mereka dapat benar – benar memanfaatkan atau menggunakan fasilitas sesuai dengan tujuannya.

#### 4.3.1.2 Pembayaran dan Bunga Kredit konsumtif

Pembayaran dan bunga kredit ini merupakan beberapa hal yang dirasakan oleh nasabah yang mengambil kredit ini. Hal ini dapat dirasakan oleh nasabah pribadi pada saat setiap bulannya harus mengangsur. Ini dapat dilihat dari beberapa wawancara berikut :

Menurut Bapak Muhammad Faedal mengatakan :

Pembayarannya sih tidak terlalu ribet yah cuman kita kebank saja melapor kepihak bank bilang mau membayar angsuran kredit nah kalau di acc mi sama pimpinan bank baru bisa dibayar dengan rekening yang tercantung melalui debit kalau bunga juga murah disini jadi banyak yang mengajukan.<sup>28</sup>

Berbeda dengan penuturan Bapak Akkas :

Proses bayarnya tidak susahji yaa kita pergi ke bank bilang saya mau bayar kreditku kalau soal bunga tidak terlalu mengertika kalau begitu. Saya bayar saja berapa-berapa tercantung disitu, tapi saya tidak langsung begitu saja toh saya lihat juga bilang berapa mi saya bayar sebelumnya baru berapa kali maka bayar<sup>29</sup>.

<sup>28</sup>Muhammad Feadal, wawancara langsung dengan nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 09 Januari 2019

<sup>29</sup>Akkas, wawancara langsung dengan nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 09 Januari 2019

Dari hasil wawancara diatas menurut bapak Muhammad Faedal ketika kita ingin membayar angsuran kreditnya kita ke bank untuk mengajukan pelunasan kredit dan jika sudah di ACCkan oleh bank maka sudah dapat membayar kreditnya, menurut bapak Akkas beliau merasa tidak tahu mengenai urusan bunga melainkan beliau mengatakan untuk membayar tidak susah. Dapat disimpulkan bahwa nasabah kredit konsumtif masih minim mengenai pengetahuan tentang pembayaran dan bunga hal ini menyebabkan nasabah hanya mengetahui bahwa tiap bulan mengangsur pembayaran kredit konsumtif hingga lunas.

Untuk selanjutnya pengetahuan nasabah dalam penggunaan kredit konsumtif dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Pengetahuan nasabah dalam penggunaan kredit konsumtif sebagai berikut:

No.	Responden	Maksud dan tujuan kredit konsumtif	Pembayaran dan bunga
1	Muhammad Nur	Kredit pemilikan rumah dan kendaraan mobil	Bunganya tidak memberatkan
2	Yazer Rasyid	Kredit pemilikan rumah	Bunganya murah
3	Nurhaedah	Kredit pemilikan rumah	Awalnya sih pasti berat tapi lama-lama tidakmi
4	Muhammad Faedal	Kredit untuk perbaikan bangunan	Bunga murah
5	Akkas	Kredit perbaikan rumah	Masalah bunga saya tidak terlalu mengerti
6	Juwairiyah Haris	Kredit perbaikan rumah	Tidak sulit

7	Sondok	Kredit kendaraan mobil	Bagus bunganya murah
---	--------	------------------------	----------------------

#### 4.2 Tabel pengetahuan nasabah dalam penggunaan kredit konsumtif

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pengetahuan nasabah dalam pemanfaatan kredit konsumtif meliputi dari mana memperoleh mengenai maksud dan tujuan, serta pembayaran dan bunga kredit tersebut.

#### 4.3.2 Perilaku Nasabah Dalam Penggunaan Kredit

Dalam penelitian ini, peneliti akan membahas tentang bagaimana perilaku nasabah dalam pemanfaatan kredit. Yaitu perilaku dalam proses pengajuan kredit konsumtif, dan bagaimana tindakan atau perilaku nasabah terhadap produk hasil dari pemanfaatan kredit konsumtif tersebut.

##### 4.3.2.1 Proses pengajuan kredit konsumtif

Dalam proses pengajuan kredit pemilikan rumah ini yang terlibat adalah karyawan yang menangani masalah kredit konsumen di Bank BNI mulai pada bagian *Loan Service* sampai bagian CWO (penanganan nasabah yang menunggak). Pengajuan berkas syarat untuk mengambil kredit merupakan tindakan awal ketika nasabah ingin memiliki sesuatu melalui sistem kredit, berikut ungkapan nasabah yang sejak awal mengajukan kredit pemilikan rumah oleh Ibu Juwairiyah Haris :

prose pengajuannya mudah sih tergantung kalau banyak yang mau ambil kredit agak lama tapi kalau kontrak sudah ditanda tangani sudah bisa cair kreditnya, begitu ji sebentar ji karna saya ambil dana karna untuk perbaikan rumah saja.<sup>30</sup>

Menurut bapak Muhammad Sondok :

Ya lumayan gampang itu ji kalau kurang informasiki atau ada berkas yang terlupa ya kerja dua kali lagi misalnya wah ini kurang ini pak sebetulnya eh

<sup>30</sup>Juwairiyah Haris, wawancara langsung dengan nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 13 Januari 2019

sebaiknya itu di kompliti sekalian di data persyaratan kadangkannya di situ ga ada kan ini apa ini kadang waktu memang perlu ini juga kan pertimbangan.<sup>31</sup>

Dari pengertian diatas bahwa dirasa pengajuannya sebenarnya mudah namun dilapangan nasabah harus kembali datang untuk melengkapi persyaratan kredit yang masih belum lengkap. Padahal dari keinginan nasabah dapat dibuatkan data secara rinci mengenai hal untuk melengkapi agar nasabah tidak banyak membuang waktunya. Sementara itu ada juga nasabah Bapak Muhammad Nur yang mengungkapkan hal berikut ini :

Awalnya waktu saya kerja disini sudah saya tahu memang ada kredit begini disini ya karna bunga murah jadi saya ambil prosesnya juga mudah karna saya karyawan disini jadi sudah taumi prosesnya.<sup>32</sup>

Penuturan yang sama oleh Bapak Yazer Rasyid

Proses pengambilannya mudah, karna kita sebagai karyawan disini, pasti di dahulukanlah sudah tau cara-cara yang harus dilakukan apa, berkasnya seperti apa yaa sudah taulah, jadi prosesnya cepat.<sup>33</sup>

Dari wawancara diatas dapat diketahui pula bahwa proses pengajuan kredit pada awal Bank BNI nasabah dengan cepat. Karna beliau berdua adalah nasabah sekaligus karyawan BNI yang mengajukan kredit konsumtif .

#### 4.3.2.2 Perilaku Penggunaan Kredit Konsumtif

Penggunaan kredit konsumtif disini adalah bagaimana tindakan atau perilaku nasabah terhadap hasil dari penggunaan atau pemanfaatan kredit tersebut. Apakah sudah digunakan sesuai dengan adanya subsidi bagi nasabah yang mengambil kredit tersebut yaitu untuk kebutuhan konsumtif seperti kebutuhan pokok yaitu rumah

<sup>31</sup> Sondok, wawancara langsung dengan nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 13 Januari 2019

<sup>32</sup>Muhammad Nur, wawancara langsung dengan Nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018.

<sup>33</sup>Yazer Rasyid, wawancara langsung dengan Nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018.

ataukah untuk dipakai sehari-hari seperti kendaraan atau untuk investasi maupun yang lain. Hal itu dapat dilihat dalam wawancara berikut ini :

Bapak Muhammad Nur mengatakan :

Saya menggunakan kredit mobil dan rumah ya untuk tempat tinggal saya bersama keluarga kalau mobil di pake untuk pergi-pergi seperti pergi kerja pergi rumah keluarga atau pergi jalan-jalan memudahkanlah kalau ada mobil kalau rumahkan jelas sangat dibutuhkan untuk tempat tinggal.<sup>34</sup>

Bapak Yazer Rasyid mengungkapkan :

Saya memakai kredit konsumtif itu produk KPR atau kredit pemberian rumah, saya tempati untuk tinggal bersama keluarga saya mulai kredit itu tahun ini 2018 dan waktu pembayaran kredit saya itu selama 10 tahun jangka waktu pengembaliannya.<sup>35</sup>

Dari beberapa keterangan diatas dapat diketahui bahwa kebanyakan nasabah kredit pemilikan rumah yang sudah berkeluarga serta memiliki anak menggunakan rumah sebagai kebutuhan primer untuk menetap dan digunakan untuk beraktifitas. Sedangkan bagi nasabah yang menggunakan kredit konsumtif untuk perbaikan rumah tersebut mengungkapkan beberapa informan berikut ini :

Bapak Akkas mengatakan :

Saya punya rumah nak tapi ya perlu diperbaiki kan dulu tidak terlalu tau kredit takut-takut juga pinjam tapi sudah dijelaskan begini-begi jadi baru saya mau pinjam kredit untuk perbaikan rumah yang belum jadi, ya dipakai untuk tempat tinggal supaya lebih bagus lagi dilihat rumah.<sup>36</sup>

Pendapat yang sama dituturkan oleh Ibu Juwairiyah Haris :

Yaa untuk perbaikan rumah saja yang ditempati tinggal.<sup>37</sup>

<sup>34</sup>Muhammad Nur, wawancara langsung dengan Nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018.

<sup>35</sup>Yazer Rasyid, wawancara langsung dengan Nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 05 Desember 2018.

<sup>36</sup> Akkas, wawancara lansung dengan nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 09 Januari 2019

<sup>37</sup>Juwairiyah Haris, wawancara lansung dengan nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 13 Januari 2019

Jadi seperti bapak Akkas dan ibu Juwairiyah Haris beliau sudah mempunyai rumah tapi beliau cuman ingin memperbaiki tempat tinggalnya saja. Lain lagi dengan Bapak Muhammad Faedal dan Bapak Sondok tersebut menceritakan :

Bapak Muhammad Faedal mengatakan :

Saya pinjam dana untuk memperbaiki usaha saya, bisa juga mungkin dibilang investasi karna menghasilkan ya mudah-mudahan bisa bertahan lama.<sup>38</sup>

Penuturan Bapak Sondok :

Pinjaman saya itu kendaraan mobil, pertamakan saya pakai untuk dipake dikeluarga kalau mau kemana-mana gampang ada kendaraan. Tapi lama-lama dari pada tinggal saja biasa saya rentalkan.<sup>39</sup>

Dari beberapa wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa nasabah menggunakan kredit konsumtif tersebut untuk kebutuhan pribadi. Setelah kebutuhan rumah pribadi terpenuhi terdapat juga nasabah yang memanfaatkan untuk penghasilan. Untuk selanjutnya perilaku atau tindakan nasabah dalam penggunaan kredit konsumtif dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Perilaku atau tindakan nasabah dalam penggunaan kredit konsumtif sebagai berikut:

No.	Responden	Proses pengajuan	Penggunaan
1	Muhammad Nur	Mudah	Pembelian rumah dan mobil
2	Yazer Rasyid	Mudah prosesnya juga cepat,	Pembelian rumah
3	Nurhaedah	Mudah	Pembelian rumah
4	Muhammad Faedal	Lumayan	Untuk memperbaiki bangunan usaha

<sup>38</sup>Muhammad Feadal, wawancara langsung dengan nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 09 Januari 2019

<sup>39</sup>Sondok, wawancara langsung dengan nasabah BNI KCU Parepare pada Tanggal 13 Januari 2019

5	Akkas	Mudah	Untuk memperbaiki rumah
6	Juwairiyah Haris	Mudah, tergantung dari antrian kalau sedikit yang mengambil maka prosesnya cepat	Untuk memperbaiki rumah
7	Sondok	Lumayan gampang	Pembelian mobil, ketika tidak dipakai biasa disewakan

#### 4.3 Tabel perilaku atau tindakan nasabah dalam penggunaan kredit konsumtif

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa tindakan atau perilaku nasabah dalam pemanfaatan kredit meliputi tindakan dalam proses pengajuan dan pemanfaatan atau penggunaan kredit tersebut. Dalam hal penggunaan kredit konsumtif tersebut, dapat disimpulkan bahwa nasabah mengutamakan sebagai tempat tinggal . Akan tetapi juga terdapat responden yang mengajukan kredit kendaraan atau bangunan agar lebih produktif lagi.

Memanfaatkan kredit konsumtif adalah suatu hak yang harus diterima oleh nasabah yang betul- betul akad kreditnya telah disetujui oleh pihak Bank. Selanjutnya pengetahuan dan perilaku nasabah dalam penggunaan kredit dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Pengetahuan dan perilaku nasabah dalam penggunaan kredit sebagai berikut:

No.	Permasalahan	Penjelasan
<b>1</b>	<b>Pengetahuan nasabah tentang kredit konsumtif</b>	
	a. Maksud dan	Tujuan adanya kredit konsumtif menurut beberapa

<p>Tujuan Kredit Konsumtif</p>	<p>sumber maksud dan tujuan diberikannya layanan kredit, artinya membantu para nasabah yang ingin memiliki rumah atau kendaraan atau maupun yang lainnya bisa mempunyai akan tetapi tidak mempunyai uang secara cash dalam jumlah banyak. Tujuan tersebut agar lebih ditekankan pada kebutuhan primernya misalnya kredit pemilikan rumah merupakan tempat untuk tinggal dan untuk melakukan kegiatan lain.</p>
	<p>Maksud dan tujuan kredit konsumtif pada nasabah mempunyai pendapat yang berbeda – beda. Kredit pemilikan rumah meningkatkan kesejahteraan untuk kebutuhan perumahan, jadi bila tidak ada fasilitas KPR mungkin beli rumah untuk masa sekarang jika tidak melalui kredit akan kesulitan. Dan kebutuhan dana untuk pembangunan maupun kebutuhan konsumtif lainnya seperti kredit pemilikan kendaraan untuk memudahkan kemana saja.</p>
<p>b. Pembayaran dan Bunga Kredit</p>	<p>Proses pembayaran dan bunga kredit pemilikan rumah oleh nasabah antara lain proses pembayarannya mudah nasabah pergi ke bank mengajukan pembayaran kredit oleh bank ketika sudah di ACCkan maka sudah dapat membayar kreditnya melalui nomor rekening yang sudah</p>

		<p>tercantung.</p> <p>Mengenai bunga hal yang dirasakan oleh nasabah tidak berat karna bunganya murah jika ingin mengambil kredit di bank BNI jadi banyak yang ingin mengajukan. Tetapi ada juga yang tidak mengerti soal bunga di bank BNI jadi diperlukan untuk pemahaman lebih lanjut lagi untuk nasabah</p>
<b>2</b>	<b>Perilaku Nasabah Dalam Penggunaan Kredit konsumtif</b>	
	a. Proses pengajuan kredit konsumtif	<p>Pengajuan kredit merupakan tindakan yang memudahkan ketika nasabah ingin memiliki rumah melalui sistem kredit. Seorang nasabah menyarankan hendaknya ada perlu yang dibenahi. Antara lain mengenai syarat – syarat harus benar – benar terdapat di dalam brosur pengajuan. Agar memberikan layanan yang cepat dimana dalam hal ini pengajuan kredit nasabah tidak terlalu sering datang untuk memenuhi persyaratan yang kurang.</p> <p>Nasabah kredit berpendapat karna beliau seorang karyawan disana jadi nasabah ini sudah mengetahui langkah-langkah atau cara-cara untuk mengambil kredit</p>
	b. Perilaku pemanfaatan kredit konsumtif	<p>Memiliki rumah melalui sistem kredit termasuk salah satu kebutuhan pokok yang harus dipenuhi untuk ditempati untuk tinggal. Dan nasabah juga</p>

		<p>menggunakan kredit sebagai perbaikan rumah yang sebelumnya dipakai, agar lebih baik lagi.</p>
		<p>Nasabah yang awalnya memiliki kendaraan hanya untuk dipakai keluarga saja memiliki pikiran untuk di sewakan kepada yang ingin memakainya dan peminjaman dana untuk perbaikan usahanya kedepan.</p>

#### 4.4 Tabel pengetahuan dan perilaku nasabah dalam penggunaan kredit

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa meskipun nasabah mempunyai pengetahuan yang baik tentang kredit konsumtif mereka tetap memanfaatkan layanan tersebut untuk memenuhi dan membantu kebutuhan pribadi melalui kredit konsumtif dari Bank BNI. Namun semua itu wajar karena nasabah perlu layanan tersebut dan pihak Bank ikut membantu secara tidak langsung kebutuhan nasabah khususnya kebutuhan pribadinya.

Islam sebagai pedoman hidup mengatur segenap perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhan pribadinya. Demikian pula masalah konsumsi, Islam mengatur bagaimana manusia bisa melakukan kegiatan-kegiatan konsumsi yang membawa manusia berguna bagi kemaslahatan hidupnya. Islam telah mengatur jalan hidup manusia melalui Al-Quran dan Hadist. Supaya manusia di jauhkan dari sifat yang hina karena perilaku konsumsinya. Perilaku konsumsi yang sesuai dengan ketentuan Allah dan Rasulullah Sallallahu A'alaihi Wasallam, akan menjamin kehidupan manusia yang lebih sejahtera.<sup>40</sup>

<sup>40</sup>Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam; Suatu Pengantar* (Yogyakarta: Ekonomi, 2002), h.

Perilaku nasabah dalam memperkaya dalam Islam mempunyai ciri-ciri pertama, tidak ada perbedaan antara pengeluaran belanja yang bersifat spiritual maupun duniawi, kedua, konsumsi tidak dibatasi hanya pada kebutuhan efisiensi akan tetapi mencakup kesenangan-kesenangan dan bahkan barang-barang mewah yang dihalalkan. Pada ciri yang pertama merupakan karakteristik dari ajaran Islam itu sendiri, di mana tidak adanya sekularisasi di dalam kehidupan. Segala yang kita lakukan di dunia ini merupakan bekal kita di akhirat dan kita akan diminta pertanggung jawabnya di akhirat.

Beberapa prinsip perilaku konsumsi dalam Islam sebagai berikut:<sup>41</sup>

1. Dasar pemikiran pola konsumsi dalam Islam adalah hendak mengurangi kelebihan keinginan biologis yang tumbuh dari faktor-faktor psikis buatan dengan maksud membebaskan energi manusia untuk tujuan-tujuan spiritual.
2. Anjuran-anjuran Islam mengenai perilaku konsumsi dituntun oleh prinsip keadilan, prinsip kebersihan, prinsip kesederhanaan, prinsip kemurahan hati dan prinsip moralitas.
3. Pada umumnya kebutuhan-kebutuhan manusia digolongkan ke dalam tiga hal, yaitu barang-barang keperluan pokok, barang-barang keperluan kesenangan dan barang-barang keperluan kemewahan. Dalam tiga pengelompokan ini, Islam menggariskan prinsip menurut urutan prioritas kebutuhan yang dikenal dalam al-maqasid al-syari'ah dengan istilah daruriyyah, hajjiyyah dan tahsiniyyah.
4. Kunci untuk memahami perilaku konsumsi dalam Islam tidak cukup dengan hanya mengetahui hal-hal terlarang, tetapi sekaligus harus dengan menyadari

---

<sup>41</sup>M. Arif Mufraini, *Akuntansi dan Manajemen Zakat-Mengomunikasikan Kesadaran dan Membangun Jaringan* (Cet. ke-1 ; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), h. 211

konsep dinamik tentang sikap moderat dalam pola konsumsi yang dituntun oleh sikap yang mementingkan bersama konsumen muslim yang lain.

Dari hal-hal yang diuraikan diatas dapat dijelaskan bahwa prinsip perilaku konsumsi yang dapat memberikan kepuasan kepada konsumen menurut Islam adalah barang-barang yang dikonsumsi haruslah halal dan suci menurut syariat. Dalam hal perilaku atau gaya harus pula dalam batas wajar dalam arti tidak berlebih-lebihan atau boros meskipun seorang konsumen tergolong hidup kaya atau mampu.



## BAB V

### PENUTUP

#### 1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

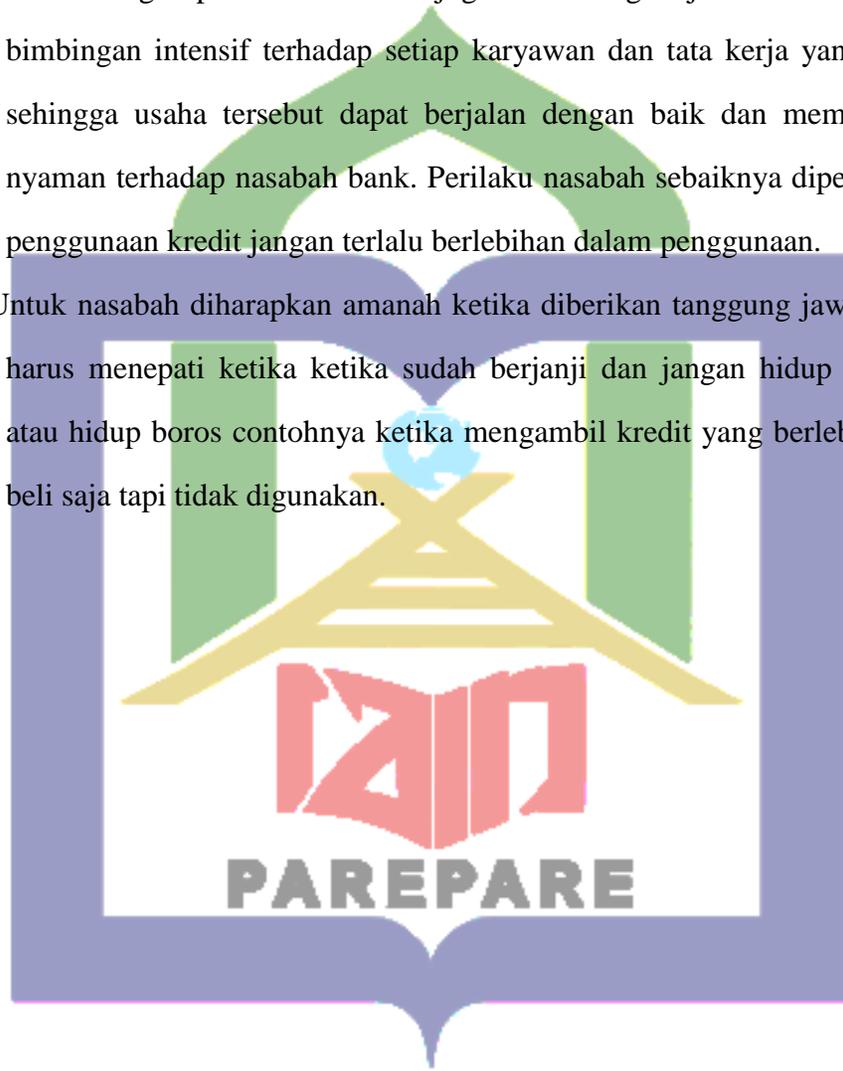
- 1.1.1 Proses Pinjaman pada Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare yang pertama melakukan penyelidikan berkas sertifikat jaminan, Wawancara tahap I, meninjau kelengkapan, Wawancara tahap II perbaikan berkas-berkas, Keputusan kredit mencakup jumlah uang yang diterima, jangka waktu kredit, biaya-biaya yang dibayar, akad kredit antar bank melalui notaries, proses realisasi kredit, selanjutnya tahap terakhir yaitu penyaluran kredit kepada debitur. Etika bisnis Islam dilihat dari prinsip-prinsip etika bisnis Islam yaitu Kesatuan, Keseimbangan, Kehendak Bebas, Tanggung Jawab, Kebenaran.
- 1.1.2 Perilaku Nasabah Dalam Penggunaan Kredit Konsumtif di Bank BNI di Kota Parepare menunjukkan bahwa nasabah menggunakan kredit konsumtif tersebut untuk kebutuhan pribadi. Setelah kebutuhan rumah pribadi terpenuhi terdapat juga nasabah yang memanfaatkan untuk penghasilan. mengenai perilaku konsumsi dalam Islam dituntun oleh prinsip keadilan, prinsip kebersihan, prinsip kesederhanaan, prinsip kemurahan hati dan prinsip moralitas.

#### 1.2 Saran

- 1.2.1 Penelitian ini bukanlah penelitian yang pertama dilakukan oleh penulis, namun tidak menutup kemungkinan akan ada peneliti selanjutnya yang mengangkat

tema yang sama. Jadi diharapkan ini menjadi acuan untuk penelitian yang lebih sempurna lagi kedepannya.

- 1.2.2 Bank BNI KCU Parepare sebaiknya meningkatkan pelayanan terhadap para nasabah agar perilaku nasabah juga baik dengan jalan selalu memberikan bimbingan intensif terhadap setiap karyawan dan tata kerja yang dilakukan, sehingga usaha tersebut dapat berjalan dengan baik dan memberikan rasa nyaman terhadap nasabah bank. Perilaku nasabah sebaiknya diperbaiki dalam penggunaan kredit jangan terlalu berlebihan dalam penggunaan.
- 1.2.3 Untuk nasabah diharapkan amanah ketika diberikan tanggung jawab atau janji harus menepati ketika ketika sudah berjanji dan jangan hidup bermewahan atau hidup boros contohnya ketika mengambil kredit yang berlebihan sampai beli saja tapi tidak digunakan.



## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Al-Qur'an dan Terjemahan

Departemen Agama RI. 2009. Al-Qur'an dan Terjemahannya. Jawa Barat: PT. Sygma Examedia arkanleema.

Departemen Agama RI. 2011. Al-Qur'an dan Terjemahannya, Bandung: Diponegoro.

### Sumber Buku

Abdullah, Thamrin. dkk. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan*. Cet.II. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

Antonio, Muhammad Syafi'i I. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Cet.I. Jakarta: Gema Insani Press.

Arijanto, Agus, 2011. *Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis Cara Cerdas dalam Memahami Konsep dan Faktor-faktor Etika Bisnis dengan Beberapa Contoh Praktis*, Cet. 1, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Arikunto, Suharsimi. 1996. *Prosedur Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta.

Azwar, Saifuddin, 1995. *Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya*, Ed. ke-2, Cet. 1. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Badroen, Faisal, dkk. 2007. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana.

Basrowi dan Suwandi, 2008 *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rineka Indah.

Cervone, dkk. 2011. *Kepribadian Teori dan Penelitian*, Ed. Ke-10. Jakarta: Salemba Humanika.

Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. 2008. Ed. Ke-4. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Djuwaini, Dimyauddin. 2008. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Dwiastuti, Rini, dkk. 2012. *Ilmu Perilaku Konsumen*, Universitas Brawijaya Press: UB Press.

Fauzia, Ika Yunia. 2013. *Etika Bisnis Dalam Islam*, Cet. 1. Jakarta: Kencana.

Hadi, Abu Sura'i Abdul. 1993. *Bunga Bank Dalam Islam*. Surabaya: Al-Iklas.

- Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan Dari Teori Menuju Aplikasi*, Cet. I. Jakarta: Kencana.
- Karim, Andiwarman Azwar. 2004. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Cet. II. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2002. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, Cet. 6. Jakarta PT RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. 2003. *Manajemen Perbankan*, Cet. 4. Jakarta PT RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. 2014. *Dasar-dasar Perbankan*, Ed. Revisi Jakarta: PT RajaGrafindo persada.
- Mufraini, M. Arif. 2006. *Akuntansi dan Manajemen Zakat-Mengomunikasikan Kesadaran dan Membangun Jaringan*. Cet. ke-1 ; Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Muhammad. 2004. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen perusahaan YKPN.
- Nasution, S. 1996. *penelitian naturalisti kualitatif*. Bandung: Tarsito.
- Notoadmodjo. 2010. *Ilmu Perilaku Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Penyusun, Tim. 2013. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, Edisi Revisi. Parepare: STAIN Parepare.
- Rahardja, Prathama. 1987. *Uang dan Perbankan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sabiq, Sayyid. 1987. *Fiqh Sunnah*, Cet. VIII. Beirut: Darul Kitab al-Arabi.
- Simamora. 2002. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama.
- Singaribun, Masri dan Sofyan Effendi. 1987. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES.
- Sinungan, Muchdarsyah. 1993. *Manajemen Dana Bank*, Cet.2. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sudarsono, Heri. 2002. *Konsep Ekonomi Islam; Suatu Pengantar*. Yogyakarta: Ekonomi.
- Sunaryo. 2004. *Psikologi Untuk Keperawatan*, Cet. 1. Jakarta: EGM.

### Sumber Skripsi

- Asmawati. 2011 “Proses Pemberian Kredit Konsumtif pada PD. BANK BPR Rokan Hilir Kab. Rokan Hilir” Skripsi Minor; Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial: Riau.
- Iqbal. 2017. “Peran PT. Timor Otsuki Mutiara dalam Pemberdayaan Masyarakat Dusun Labuange Kabupaten Barru (Perspektif Etika Bisnis Islam)”. Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah: Parepare.
- Kustrihariyanto, Vicky. 2008 “Pemanfaatan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) (Studi Deskriptif Kualitatif Tentang Pengetahuan Dan Perilaku Nasabah Dalam Pemanfaatan Kredit Pemilikan Rumah Di Bank BTN Surakarta)”. Skripsi Sarjana; Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik: Surakarta.
- Munawaroh. 2017. “Analisis Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan terhadap produk pembiayaan (Studi pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang”. Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam: Lampung.
- Nurzamzam. 2017 “Perilaku Konsumsi Masyarakat Terhadap Eksistensi Mall Of Pinrang Sejahtera (Analisis Etika Bisnis Islam)” Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam: Parepare.
- Sugiyarto, Dimas Aris. 2010 “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Konsekuensi Perilaku Nasabah Pada BPR BKK Tasikmadu Karanganyar”. Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi: Surakarta.
- Suhartono. 2016. “Perilaku Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Lapangan Lasinrang Kota Pinrang (Tinjauan Etika Bisnis Islam)”. Skripsi Sarjana; Syariah dan Ekonomi Islam: Parepare.
- Suhesti. 2017. “Analisis Bisnis Islam Terhadap Pengawasan takaran dan timbangan (Studi Pasar Lakessi Kota Parepare)”. Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam : Parepare.

### Sumber Internet

- Fachrez. 2018. *Analisa Pemberian Kredit Konsumtif pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Mataram*, <https://www.scribd.com> (9 Agustus)
- Kangkung, Jukut 2018 *Kredit Konsumtif*.  
<http://www.Scribd.com/document/262527388/KREDIT-KONSUMTIF> (30 Agustus)
- Kotamobaguonline. 2019. Prinsip Dalam Pemberian Kredit,  
<https://kotamobaguonline.com> (3 Januari)

Muttaqiena, A. 2018. *Mengenal macam-macam Kredit Konsumsi dan kredit Usaha*, <https://www.seputarforex.com> (31 Agustus)

Siswoyo, Agus. 2018. *Analisa Pasar dan Perilaku Nasabah Bank Syariah*, <http://agussiswo.com/ekonomi-islam/analisa-pasar-dan-perilaku-nasabah-bank-syariah/> (9 Agustus).

Wkipedia. 2018. *Bank Negara Indonesia*, [http://id.m.wikipedia.org/wiki/bank-Negara\\_Indonesia](http://id.m.wikipedia.org/wiki/bank-Negara_Indonesia) (2 September)

[www.bni.co.id](http://www.bni.co.id)





## PEDOMAN WAWANCARA

1. Produk konsumtif apa saja yang ada di bank BNI KCU Parepare ?
2. Bagaimana perilaku nasabah ketika mengetahui adanya kredit konsumtif di bank BNI KCU Parepare ?
3. Bagaimana proses pemberian dan pengembalian kredit konsumtif pada nasabah ?
4. Bagaimana menurut anda perilaku nasabah ketika anda melakukan penagihan kepada nasabah tersebut ?
5. Produk konsumtif apa yang anda pakai di bank BNI KCU Parepare ?
6. Apa kelebihan kredit konsumtif di bank BNI KCU Parepare yang anda rasakan ?
7. Sejak kapan anda menggunakan kredit tersebut ?
8. Apa saja syarat-syarat yang harus di penuhi ketika mengambil produk konsumtif di bank BNI KCU Parepare ?
9. Bagaimana cara pelunasan kredit konsumtif di bank BNI ?
10. Apa yang anda ketahui tentang kredit konsumtif ?
11. Bagaimana menurut anda dalam pembayaran kredit konsumtif ini atau apakah bunganya memberatkan ?







PARE











## WAWANCARA PENELITIAN

Saya yang menjawab pertanyaan di bawah ini terkait wawancara yang dilakukan oleh saudari Rohana mahasiswi IAIN Parepare. Kepada saya.

Nama : Muhammad Faedat  
Usia : 24 tahun  
Alamat : Jl. Sultan Hasanuddin  
Pekerjaan : Pengusaha

### Daftar pertanyaan

1. Produk konsumtif apa yang anda pakai di bank BNI KCU Parepare (Nasabah BNI) ?
2. Sejak kapan anda menggunakan kredit tersebut (Nasabah BNI) ?
3. Apa kelebihan kredit konsumtif di bank BNI KCU Parepare yang anda rasakan (Nasabah BNI) ?
4. Apa saja syarat-syarat yang harus di penuhi ketika mengambil produk konsumtif di bank BNI KCU Parepare (Nasabah BNI) ?
5. Bagaimana cara pelunasan kredit konsumtif di bank BNI (Nasabah BNI) ?

Parepare, 09/01/2019

Yang di wawancarai

  
(.....)

Nasabah BNI KCU Parepare

## WAWANCARA PENELITIAN

Saya yang menjawab pertanyaan di bawah ini terkait wawancara yang dilakukan oleh saudari Rohana mahasiswi IAIN Parepare. Kepada saya.

Nama : AKKAS  
Usia : 40 TAHUN  
Alamat : PERUMNAT WAKKAE  
Pekerjaan : WIRASWASTA

### Daftar pertanyaan

1. Apa yang anda ketahui tentang kredit konsumtif?
2. Bagaimana menurut anda dalam pembayaran kredit konsumtif ini atau bunganya apakah memberatkan?
3. Bagaimana proses pengajuan dalam produk yang anda ambil apakah mudah atau susah, mengapa?
4. Kredit yang anda ambil digunakan untuk apa?

Parepare,

Yang di wawancarai

  
(.....)  
AKKAS  
Nasabah BNI KCU Parepare

## WAWANCARA PENELITIAN

Saya yang menjawab pertanyaan di bawah ini terkait wawancara yang dilakukan oleh saudari Rohana mahasiswi IAIN Parepare. Kepada saya.

Nama : JUWAIRIYAH HARIS  
Usia : 29 TAHUN  
Alamat : BTN LAPADDE MAS BLOK A NO. 19  
Pekerjaan : KARYAWAN SWASTA

### Daftar pertanyaan

1. Apa yang anda ketahui tentang kredit konsumtif?
2. Bagaimana menurut anda dalam pembayaran kredit konsumtif ini atau bunganya apakah memberatkan?
3. Bagaimana proses pengajuan dalam produk yang anda ambil apakah mudah atau susah, mengapa?
4. Kredit yang anda ambil digunakan untuk apa?

Parepare,

Yang di wawancarai



(JUWAIRIYAH HARIS)

Nasabah BNI KCU Parepare

3. Bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. selaku Pembimbing I dan ibu Syahriyah Semaun, S.E., M.M selaku Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan banyak terimakasih.
4. Ibu An Ras Tri Astuti, M.E. selaku penasehat prodi Perbankan Syariah serta bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
5. Saudara(i) seperjuangan pada prodi Perbankan Syariah angk.2014. Yang sangat spesial untuk Fadhliyah Ulfah, Marhumi Amir, Sumarni dan Reski Wahyuni yang sama-sama berjuang.
6. Teman-teman dari KPM Buntu mondong Risnawati, Fauziah Kamal, Rasmiani, NurYastad Fajrah, Irsyam bin Syamsul, dan Sapri Y. Dan yang spesial untuk teman sekamar saya yang mulai dari semester I sampai selesai yaitu Yuliana yang sama-sama berjuang memperoleh gelar sarjana.
7. Kepada bank BNI yang telah mengizinkan saya untuk meneliti disana dan semua karyawan yang telah senantiasa membantu.

Penulis tidak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan motivasi, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariah dan memberikan rahmat serta pahala-Nya.

Akhirnya, penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 30 Januari 2019

Penulis



ROHANA  
14.2300.027

## WAWANCARA PENELITIAN

Saya yang menjawab pertanyaan di bawah ini terkait wawancara yang dilakukan oleh saudari Rohana mahasiswi IAIN Parepare. Kepada saya.

Nama : SONDOOK  
Usia : 53 TAHUN  
Alamat : JL. WISATA JOMPIE  
Pekerjaan : KARYAWAN SWASTA

### Daftar pertanyaan

1. Apa yang anda ketahui tentang kredit konsumtif?
2. Bagaimana menurut anda dalam pembayaran kredit konsumtif ini atau bunganya apakah memberatkan?
3. Bagaimana proses pengajuan dalam produk yang anda ambil apakah mudah atau susah, mengapa?
4. Kredit yang anda ambil digunakan untuk apa?

Parepare,

Yang di wawancarai

  
(.....SONDOOK.....)

Nasabah BNI KCU Parepare

## WAWANCARA PENELITIAN

Saya yang menjawab pertanyaan di bawah ini terkait wawancara yang dilakukan oleh saudari Rohana mahasiswi IAIN Parepare. Kepada saya.

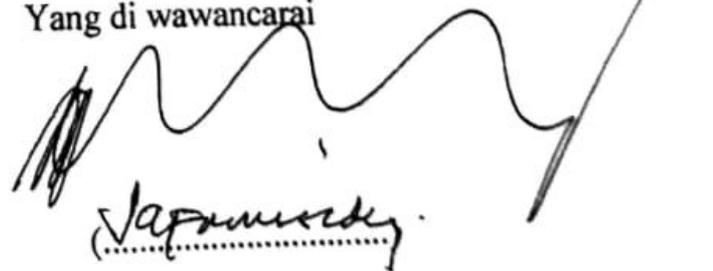
Nama : Jafarussidqy  
Usia : 42 Thn .  
Alamat : Jl. Industri Kecil  
Pekerjaan/Jabatan : Penyelia Kesiko Bisnis Konsumer .

### Daftar pertanyaan

1. Produk konsumtif apa saja yang ada di bank BNI KCU Parepare (Karyawan BNI) ?
2. Bagaimana perilaku nasabah ketika mengetahui adanya kredit konsumtif di bank BNI KCU Parepare (Karyawan BNI) ?
3. Bagaimana proses pemberian kredit konsumtif pada nasabah (Karyawan BNI) ?
4. Bagaimana menurut anda perilaku nasabah ketika melakukan pengembalian kredit konsumtif (Karyawan BNI) ?

Parepare, 05/12/2019

Yang di wawancarai



Karyawan BNI KCU Parepare

## WAWANCARA PENELITIAN

Saya yang menjawab pertanyaan di bawah ini terkait wawancara yang dilakukan oleh saudari Rohana mahasiswi IAIN Parepare. Kepada saya.

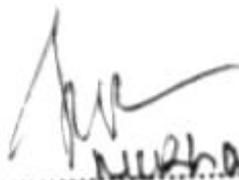
Nama : Hurhaedah  
Usia : 47  
Alamat : Prumnas  
Pekerjaan : wiraswasta

### Daftar pertanyaan

1. Apa yang anda ketahui tentang kredit konsumtif?
2. Bagaimana menurut anda dalam pembayaran kredit konsumtif ini atau bunganya apakah memberatkan?
3. Bagaimana proses pengajuan dalam produk yang anda ambil apakah mudah atau susah, mengapa?
4. Kredit yang anda ambil digunakan untuk apa?

Parepare, 17/01/2019

Yang di wawancarai

  
(.....Hurhaedah.....)

Nasabah BNI KCU Parepare

## WAWANCARA PENELITIAN

Saya yang menjawab pertanyaan di bawah ini terkait wawancara yang dilakukan oleh saudari Rohana mahasiswi IAIN Parepare. Kepada saya.

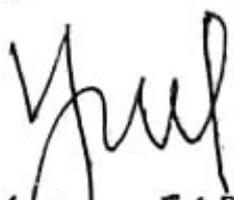
Nama : YAZER RASYID.  
Usia : 34 Tahun  
Alamat : Jl. Jend Sudirman no 14  
Pekerjaan : karyawan .

### Daftar pertanyaan

1. Produk konsumtif apa yang anda pakai di bank BNI KCU Parepare (Nasabah BNI) ?
2. Sejak kapan anda menggunakan kredit tersebut (Nasabah BNI) ?
3. Apa kelebihan kredit konsumtif di bank BNI KCU Parepare yang anda rasakan (Nasabah BNI) ?
4. Apa saja syarat-syarat yang harus di penuhi ketika mengambil produk konsumtif di bank BNI KCU Parepare (Nasabah BNI) ?
5. Bagaimana cara pelunasan kredit konsumtif di bank BNI (Nasabah BNI) ?

Parepare, 09/12/2018

Yang di wawancarai

  
(YAZER RASYID)

Nasabah BNI KCU Parepare

## WAWANCARA PENELITIAN

Saya yang menjawab pertanyaan di bawah ini terkait wawancara yang dilakukan oleh saudari Rohana mahasiswi IAIN Parepare. Kepada saya.

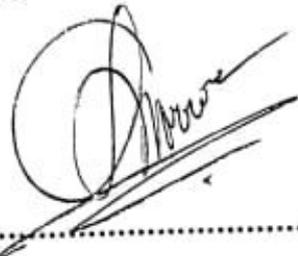
Nama : Muhammad Nur  
Usia : 36 THN  
Alamat : Perum Grand Sulawesi Blok C. 46 Parepare.  
Pekerjaan : Karyawan BNI Parepare.

### Daftar pertanyaan

1. Produk konsumtif apa yang anda pakai di bank BNI KCU Parepare (Nasabah BNI) ?
2. Sejak kapan anda menggunakan kredit tersebut (Nasabah BNI) ?
3. Apa kelebihan kredit konsumtif di bank BNI KCU Parepare yang anda rasakan (Nasabah BNI) ?
4. Apa saja syarat-syarat yang harus di penuhi ketika mengambil produk konsumtif di bank BNI KCU Parepare (Nasabah BNI) ?
5. Bagaimana cara pelunasan kredit konsumtif di bank BNI (Nasabah BNI) ?

Parepare, 05/12/2018

Yang di wawancarai



(.....)

Nasabah BNI KCU Parepare



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE PAREPARE

Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang Kota Parepare 91132 ☎ (0421)21307 📠  
Po Box : Website : www.iainparepare.ac.id Email: info.iainparepare.ac.id

Nomor : B 3011 /In.39/PP.00.9/11/2018  
Lampiran : -  
Hal : Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.  
Kepala Daerah KOTA PAREPARE  
Cq. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah  
di  
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE :

Nama : ROHANA  
Tempat/Tgl. Lahir : TEPPPO, 08 Maret 1996  
NIM : 14.2300.027  
Jurusan / Program Studi : Syari'ah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah  
Semester : IX (Sembilan)  
Alamat : POROS BENTENG,KEC.PATAMPANUA, KAB.PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah **KOTA PAREPARE** dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

**" PERILAKU NASABAH BNI TENTANG KREDIT KONSUMTIF DI PAREPARE (ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM) "**

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan **Nopember** sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut diharapkan kiranya yang bersangkutan diberi izin dan dukungan seperlunya.

Terima kasih,

7 Nopember 2018

A.n Rektor

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (APL)



Mohd. Junaidi



PEMERINTAH KOTA PAREPARE  
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH  
Jln. Jend. Sudirman Nomor 76, Telp. (0421) 25250, Fax (0421)26111, Kode Pos 91122  
Email : bappeda@pareparekota.go.id, Website : www.bappeda.pareparekota.go.id  
**PAREPARE**

Parepare, 7 November 2018

Nomor : 050 / 092 / Bappeda  
Lampiran : --  
Perihal : **Izin Penelitian**

Kepada  
Yth. Pimpinan BNI KCU Parepare  
Di -

**Parepare**

**DASAR :**

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
3. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 17 Tahun 2016 tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah.
4. Peraturan Daerah Kota Parepare No. 8 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah.
5. Surat Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Nomor : B 3011/In.39/PP.00.9/11/2018 tanggal 7 Nopember 2018 Perihal Izin Melaksanakan Penelitian.

Setelah memperhatikan hal tersebut, maka pada perinsipnya Pemerintah Kota Parepare (Cq. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah kota Parepare) dapat memberikan **Izin Penelitian** kepada :

Nama : ROHANA  
Tempat/Tgl. Lahir : Teppo / 8 Maret 1996  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan : Mahasiswi  
Alamat : Teppo, Kec. Patampanua, Kab. Pinrang

Bermaksud untuk melakukan **Penelitian/Wawancara** di Kota Parepare dengan judul :  
**"Perilaku Nasabah BNI Tentang Kredit Konsumtif Di Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam)"**

Selama : Tmt. 7 Nopember s.d. 7 Desember 2018  
Pengikut/Peserta : **Tidak Ada**

Sehubungan dengan hal tersebut pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan harus melaporkan diri kepada Instansi/Perangkat Daerah yang bersangkutan.
2. Pengambilan Data/Penelitian tidak menyimpang dari masalah yang telah diizinkan dan semata-mata untuk kepentingan Ilmiah.
3. Mentaati ketentuan Peraturan Perundang-undangan yang berlaku dengan mengutamakan sikap sopan santun dan mengindahkan Adat Istiadat setempat.
4. Setelah melaksanakan kegiatan Penelitian agar melaporkan hasilnya kepada Walikota Parepare (Cq. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Parepare)
5. Menyerahkan 1 (satu) berkas Foto Copy hasil "**Penelitian**" kepada Pemerintah Kota Parepare (Cq. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Parepare).
6. Kepada Instansi yang dihubungi mohon memberikan bantuan.
7. Surat Izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang Surat Izin tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian izin penelitian ini diberikan untuk dilaksanakan sesuai ketentuan berlaku.

E.W. ARIYADI S. ST., MT  
Pangkat Pembina Tk. I  
Nip. 19691204 199703 1 002

**TEMBUSAN :** Kepada Yth.

1. Gubernur Provinsi Sulawesi Selatan Cq. Kepala BKB Sulsel di Makassar
2. Walikota Parepare di Parepare
3. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare di Parepare
4. Saudara ROHANA
5. Arsip.

**SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN**

Nomor :

Yang bertanda tangan di bawah ini, menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Rohana  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Nomor Stambuk / Nim : 14.2300.027  
Pekerjaan/Progran Studi : Mahasiswa/S1 IAIN Parepare  
Alamat : Teppo Kampung Kassi, Desa Teppo,  
Kec. Patampanua, Kab. Pinrang

Yang bersangkutan tersebut diatas benar telah mengadakan/melaksanakan Penelitian di BNI Kantor Cabang Parepare dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul **"PERILAKU NASABAH TENTANG KREDIT KONSUMTIF DI BNI PAREPARE (ANALISIS ETIKA BISNIS ISLAM)"**.

Dengan demikian keterangan surat ini kami buat dengan sebenarnya dalam mengingat sumpah jabatan dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 31 Januari 2019



*[Handwritten Signature]*  
Po 2788g

**PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk**  
Kantor Cabang Parepare  
Gedung BNI Lt. 1 & 2  
Jl. Veteran No 41, Parepare 91114  
Telp. (0421) 21325, 21326, 21229, 22946  
Fax. (0421) 23997

## RIWAYAT HIDUP



Rohana lahir pada tanggal 08 Maret 1996, di Teppo Pinrang. Anak ketiga dari 4 bersaudara, anak dari Pawajangi (Ayah) dan Rahmani (Ibu). Pernah bersekolah di TK Dharmawanita Teppo dan lulus tahun 2002 . SD di Madrasah Ibtidaiyah (MI) DDI Teppo dan lulus tahun 2008. SMP di Madrasah Tsanawiyah (MTS) DDI Palirang dan lulus pada tahun 2011 Dan kemudian melanjutkan sekolah di

SMK Negeri 4 Maccobbu dan lulus tahun 2014.

Kemudian pada tahun yang sama yaitu tahun 2014, melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dan mengambil Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Program Studi Perbankan Syariah dan menyusun skripsi dengan judul *“Perilaku Nasabah BNI tentang Kredit Konsumtif Di Parepare (Analisis Etika Bisnis Islam)*. Penulis melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Desa Buntu Mondong, Kecamatan Buntu Batu, Kabupaten Enrekang, Sulawesi Selatan, dan melakukan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di Bank BNI Parepare.