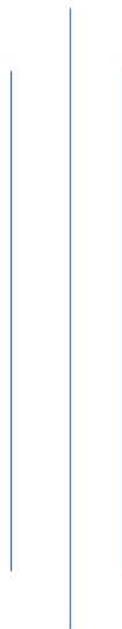


## EXECUTIVE SUMMARY



### Penelitian Preferensi dan Potensi Masyarakat Sumatera Barat Terhadap Perbankan Syariah



## Daftar Isi

Daftar Tabel.....	2
Daftar Gambar.....	2
I. Latar Belakang Masalah .....	3
II. Tujuan Penelitian .....	3
III. Luaran Penelitian .....	4
IV. Ruang Lingkup Penelitian .....	4
V. Kerangka Pemikiran .....	5
VI. Metode Penelitian .....	6
6.1.    Disain Penelitian .....	6
6.2.    Objek Penelitian, Sampel dan Responden .....	6
6.3.    Jenis dan Teknik Pengumpulan Data .....	8
6.4.    Teknik Analisis .....	9
VII. Temuan Penelitian: Analisis Preferensi Nasabah Bank Syariah .....	9
7.1.    Hasil analisis dengan Matrix <i>Importance Performance Analysis</i> (IPA) .....	9
7.2.    Hasil Analisis Potential Gain in Customer Value (PGVC) .....	11
7.3.    Preferensi Simpanan dan Kredit lainnya.....	13
7.4.    Preferensi Bank Syariah di Provinsi Sumatera Barat Khusus ASN.....	13
VIII. Temuan Penelitian: Potensi Bank Syariah Provinsi Sumatera Barat .....	17
8.1.    Profil Demografi Responden .....	18
8.2.    Aktifitas Keagamaan dalam lingkungan Sosial .....	20
8.3.    Analisis Potensi Bank Syariah Berdasarkan Kota dan Kabupaten .....	22
8.4.    Analisis Potensi Bank Syariah di Provinsi Sumatera Barat.....	27
8.5.    Analisis Potensi Bank Syariah Pada Responden ASN (Aparatur Sipil Negara) .....	28
8.6.    Analisis Potensi Bank Syariah Pada Responden Non ASN .....	29
8.7.    Analisis Faktor-Faktor Penentu Potensi Pengembangan Bank Syariah.....	30
8.8.    Potensi Peralihan .....	32
IX. Strategi Bersaing Pengembangan Bank Syariah di Sumatera Barat.....	32
9.1.    Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan (Internal).....	32
9.2.    Identifikasi Peluang dan Ancaman (Lingkungan Eksternal) .....	33
X. Kesimpulan dan Implikasi .....	38
10.1.    Kesimpulan .....	38
10.2.    Implikasi .....	43
10.3.    Strategi.....	47

## Daftar Tabel

Tabel 1. Distribusi Sampel Penelitian .....	7
Tabel 2. Distribusi Sampel per Kabupaten/Kota .....	8
Tabel 3. Distribusi Responden Berdasarkan Usia .....	18
Tabel 4. Distribusi Responden Berdasarkan Gender .....	18
Tabel 5. Distribusi Responden Berdasarkan Pendidikan .....	18
Tabel 6. Distribusi Responden Berdasarkan Agama .....	19
Tabel 7. Distribusi Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	19
Tabel 8. Distribusi Responden Berdasarkan Penghasilan .....	20
Tabel 9. Distribusi Responden Berdasarkan Sektor Usaha .....	20
Tabel 10. Rekapitulasi Model Fit dan Likelihood Ratio Tests .....	22
Tabel 11. Pemetaan Faktor-Faktor Penentu Potensi Menurut Kota dan Kabupaten .....	23
Tabel 12. Pengelompokan Tingkat Potensi Menurut Kota dan Kabupaten .....	25
Tabel 13. Indikator Ekonomi dan Sosio Demografi Kabupaten dan Kota Berpotensi Tinggi dalam Pengembangan Bank Syariah .....	27
Tabel 14. Potensi Pengembangan Bank Syariah Per Kabupaten/Kota .....	28
Tabel 15. Potensi Pengembangan bank Syariah berdasarkan Pekerjaan .....	28
Tabel 16. Parameter Estimasi .....	29
Tabel 17. Parameter Estimasi .....	30
Tabel 18. Tingkat Rata-Rata Indikator Psikologi .....	30
Tabel 19. Tingkat Rata-Rata Indikator Personal .....	31
Tabel 20. Tingkat Rata-Rata Indikator Sosial .....	31
Tabel 21. Faktor Lingkungan Eksternal Bank Syariah Sumatera Barat .....	35
Tabel 22. Faktor Lingkungan Internal Bank Syariah di Sumatera Barat .....	36

## Daftar Gambar

Gambar 1. Kerangka Pikir Penelitian .....	5
Gambar 2. Pemetaan Potensi Berdasarkan Multidimensional Scalling .....	24
Gambar 3. Matriks IE Potensi Pengembangan Bank Syariah di Sumatera Barat .....	37

# EXECUTIVE SUMMARY

## I. Latar Belakang Masalah

Provinsi Sumatera Barat merupakan salah satu wilayah yang didominasi oleh masyarakat dengan suku asli minang yang mayoritas beragama Islam, yang memiliki keunikan perilaku dalam memilih lembaga keuangan. Preferensi masyarakat terhadap Bank Syariah terpengaruh oleh kondisi ekonomi sosial demografi serta kesesuaian kualitas jasa keuangan yang ditawarkan dengan kebutuhan masyarakat. Potensi pengembangan bank syariah di Provinsi Sumatera Barat sangat terpengaruh oleh aspek religiusitas keislaman yang terefleksi dalam faktor sosial, budaya, psikologi dan personal masyarakat. Struktur masyarakat Sumatera Barat yang sudah terbangun dengan mayoritas masyarakatnya yang religius sangat memungkinkan terdapatnya berbagai persepsi yang mempengaruhi perilaku masyarakat dalam memilih bank. Namun demikian, secara lebih luas jika dilihat melalui perspektif manajemen dan bisnis, karakteristik dan keunikan masyarakat Sumatera Barat juga memiliki relevansi terhadap keunikan dalam proses perkembangan perbankan syariah di Sumatera Barat. Studi ini mencoba untuk memformulasikan sebuah rancangan kebijakan pengembangan bank syariah di Sumatera Barat berdasarkan analisis perilaku dan keinginan masyarakat untuk bertransaksi dengan bank syariah serta pemetaan potensi pengembangan bank syariah berdasarkan analisis perilaku.

## II. Tujuan Penelitian

Tujuan yang dikembangkan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui preferensi masyarakat terhadap produk syariah di Sumatera Barat
2. Untuk mengetahui peta potensi dan peluang pengembangan bank syariah pada tingkat kabupaten kota di Sumatera Barat
3. Untuk memprediksi potensi pengembangan bank syariah pada tingkatan Kabupaten/Kota di Sumatera Barat berdasarkan perilaku masyarakat dalam menerapkan prinsip muamalah berdasarkan Hukum Islam
4. Untuk memformulasikan strategi pengembangan bank syariah di Sumatera Barat

### III. Luaran Penelitian

Luaran yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Potensi dan peluang pasar Bank Syariah di Sumatera Barat
2. Prediksi potensi pengembangan Bank Syariah kedepan berdasarkan perilaku masyarakat dalam menerapkan prinsip muamalah berdasarkan Hukum Islam
3. Preferensi masyarakat terhadap perbankan syariah di Sumatera Barat
4. Strategi pengembangan Bank syariah berdasarkan perilaku dan keinginan masyarakat di Sumatera Barat

### IV. Ruang Lingkup Penelitian

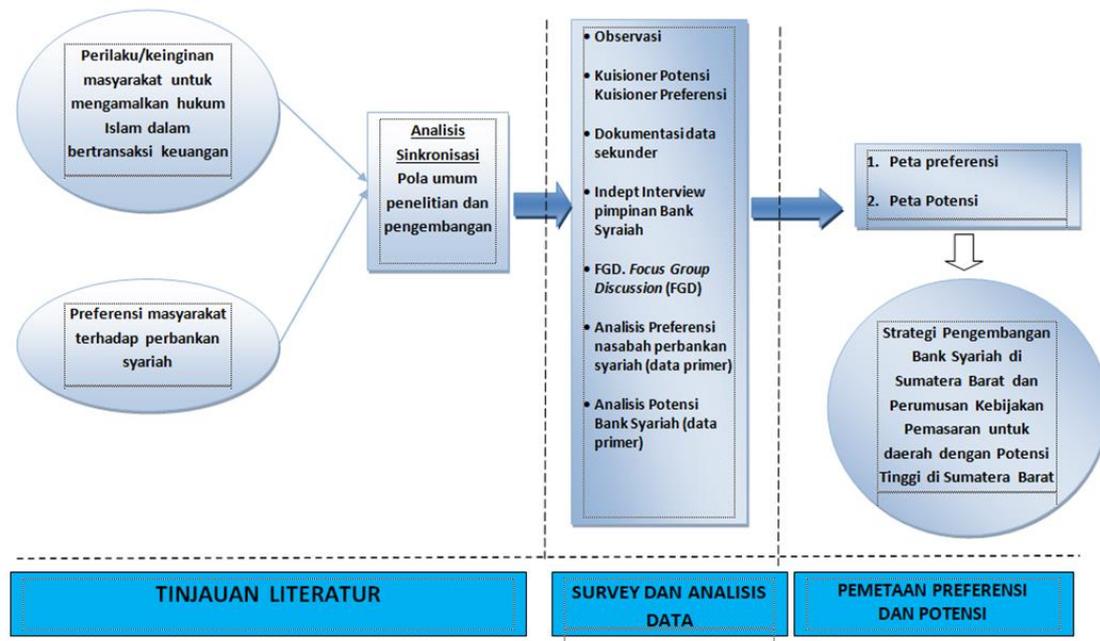
Ruang lingkup penelitian ini meliputi beberapa hal sebagai berikut:

1. Pemetaan preferensi konsumen terhadap pemilihan produk dan jasa yang ditawarkan oleh lembaga perbankan syariah berdasarkan analisis preferensi konsumen yang ditinjau dari bauran pemasaran (7P) terhadap Bank Syariah di Sumatera Barat
2. Pemetaan dan prediksi potensi pengembangan bank syariah berdasarkan analisis perilaku masyarakat yang ditinjau dari faktor sosial-budaya-psikologi-personal dan berdasarkan perilaku masyarakat dalam menerapkan prinsip muamalah berdasarkan syariah Islam.
3. Studi ini dilakukan untuk daerah Sumatera Barat, dengan fokus pada target responden di delapan belas (18) daerah Kabupaten Kota di Sumatera Barat yaitu; Kota Padang, Kota Bukittinggi, Kota Solok, Kabupaten Solok, Kota Payakumbuh, kabupaten 50 Kota, Pasaman Barat, Pasaman Timur, Kabupaten Agam, Kab. Pesisir Selatan, Kab. Tanah Datar, Kab. Dharmasraya, Kab. Solok Selatan, Kota Sawahlunto, Kota Padang Panjang, Kab. Sijunjung, Kota Pariaman, Kab. Padang Pariaman. Pertimbangan pemilihan daerah *sampling* berdasarkan jumlah penduduk serta potensi keagamaan dan potensi ekonomi yang dimiliki berdasarkan data sekunder. Pemilihan daerah *sampling* tersebut juga berdasarkan hasil diskusi dan kesepakatan dengan pihak manajemen Bank Nagari.
4. Studi ini merekomendasikan kebijakan berdasarkan hasil analisis kuisisioner preferensi terhadap nasabah bank syariah, kuisisioner potensi terhadap nasabah bank konvensional, hasil indept interview kepada *key informan* (aparatur pemerintahan, praktisi bank syariah, tokoh masyarakat/sosial/agama dan

didukung dengan hasil penelusuran data sekunder pada Bank Indonesia, OJK, BI serta publikasi Bank Syariah terkait.

## V. Kerangka Pemikiran

Secara umum penelitian ini dibagi menjadi tiga kegiatan yaitu: 1) acuan studi-studi perbankan syariah yang telah lalu; 2) survey dan analisis data; 3) penyusunan peta potensi dan preferensi yang mencakup kabupaten/kota di Sumatera Barat; 4) penyusunan strategi pengembangan bank syariah di Sumatera Barat.



Gambar 1. Kerangka Pikir Penelitian

Studi-studi perbankan syariah sebelumnya yang telah dilakukan para peneliti lain memiliki berbagai variasi metodologi, sampel, variabel dan ragam data primer dan sekunder yang digunakan. Oleh karena itu, perlu dilakukan sinkronisasi untuk memperoelah pola dasar pengembangan penelitian di Sumatera Barat. Selanjutnya, untuk generalisasi hasil penelitian dilakukan survey preferensi dan potensi terhadap responden. Survey preferensi dilakukan terhadap nasabah bank syariah dan nasabah konvensional dan survey potensi dilakukan terhadap nasabah bank konvensional. Untuk klarifikasi dan penyeimbangan informasi dilakukan pula indepth interview bersama *key informan* yang dipilih seperti pimpinan bank syariah, niniak mamak, tokoh masyarakat serta lembaga keagamaan dan sosial. Elaborasi lebih jauh hasil data primer (survey) ini dilakukan dengan memadukan data tersebut dengan data sekunder berupa karakteristik perbankan, jumlah penduduk, perekonomian wilayah, karakteristik keagamaan untuk membangun "model potensi" bank syariah. Pemetaan potensi bank syariah di kabupaten/kota Sumatra Barat akan dilandaskan pada model potensi yang telah disusun tersebut. Potensi ini akan diklasifikasikan secara kuantitatif dengan sistem

skoring serta secara kualitatif dengan kategori “ tinggi”, “sedang” dan “rendah”. Variabel-variabel yang diadopsi pada kerangka pemikiran di atas bersumber dari penelitian-penelitian terdahulu yang secara empiris telah terbukti penggunaan metode dan instrumen kuesionernya. Secara umum variabel-variabel tersebut memiliki signifikansi yang memadai dalam mempengaruhi masyarakat menggunakan bank syariah.

Hasil akhir dari studi ini ialah peta preferensi dan peta potensi Sumatera Barat secara keseluruhan dan pada tingkat kabupaten kota. Studi ini juga merekomendasi strategi pengembangan bank syariah di Sumatera Barat serta merekomendasi kebijakan pemasaran untuk kabupaten/kota dengan potensi tinggi.

## VI. Metode Penelitian

### 6.1. Disain Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian eksploratori dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Disain penelitian kuantitatif diarahkan pendekatan deskriptif eksploratori dan kausal. Pendekatan deskriptif eksploratori bertujuan untuk menjelaskan karakteristik suatu informasi, fakta atau fenomena yang ada khususnya dalam memahami perilaku dan preferensi masyarakat untuk bertransaksi pada bank syariah di Sumatera Barat. Pendekatan kausal digunakan untuk menganalisis pengaruh beberapa determinan tertentu terhadap capaian potensi dan preferensi masyarakat terhadap bank syariah. Pendekatan kualitatif di terapkan sebagai teknik pendukung untuk memformulasikan strategi bersaing untuk tingkat korporat serta merumuskan kebijakan pemasaran untuk beberapa kabupaten kota yang terdeteksi berpotensi tinggi untuk dikembangkan bank syariah.

### 6.2. Objek Penelitian, Sampel dan Responden

Pemilihan lokasi penelitian ditetapkan berdasarkan jumlah kabupaten/kota di Sumatera Barat. Objek utama dalam penelitian ini adalah masyarakat di Sumatera Barat baik nasabah ataupun bukan nasabah bank syariah (konvensional). Hal ini terkait dalam memahami perspektif yang luas atas perubahan ekspektasi akan kualitas jasa yang disampaikan atas semakin kompetitifnya tingkat persaingan yang dihadapi pada industri perbankan. Fokus penelitian ini yaitu memberikan pemahaman bagi pihak bank dalam mengembangkan model kualitas jasa yang lebih relevan dimasa mendatang. Kriteria nasabah yang menjadi target responden adalah nasabah bank syariah dan nasabah bank konvensional di 18 (delapan belas) daerah penelitian tersebut diatas.

Penentuan jumlah sampel dilakukan dengan dua teknik, penentuan sampel dilakukan dengan teknik purposive sedangkan sebaran di lakukan dengan proportionate random sampling. Sampel untuk survey preferensi merupakan

masyarakat yang menjadi nasabah bank syariah dan konvensional. Sedangkan sampel untuk survey potensi adalah nasabah bank konvensional. Adapun jumlah sampel ditarik dengan teknik proportionate stratified random sampling berdasarkan jumlah penduduk pada masing-masing kota/kab.

Responden yang akan dipilih tersebar diberbagai kalangan (segmen) yaitu pemerintahan, pendidikan, lembaga sosial masyarakat dan keagamaan, UMKM, ASN dan tokoh masyarakat serta perorangan yang dipisahkan berdasarkan segmen nasabah bank syariah serta konvensional (dual banking) dan nasabah konvensional. Sampel yang dipilih pada penelitian ini merupakan masyarakat dari 18 kabupaten/kota yang ada di Sumatera Barat yaitu Padang, Bukittinggi, Payakumbuh, Dhamasraya, Pesisir Selatan, Sijunjung, Tanah Datar, Agam, Lima Puluh Kota, Pasaman, Pasaman Barat, Solok, Solok Selatan, Pariaman dan Padang Pariaman. Jumlah total sampel yang dipilih adalah sebanyak 3938 responden yang dibagi atas beberapa kategori, sebagai berikut:

**Tabel 1. Distribusi Sampel Penelitian**

<b>No.</b>	<b>Kabupaten/Kota</b>	<b>Jumlah Responden</b>
1	Pemerintahan	18
2	Bank	18
3	Lembaga Sosial dan Kegamaan	100
4	Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	1.864
5	Tokoh masyarakat	100
6	Perorangan	1.838
<b>Total Responden</b>		<b>3.938</b>

Dan sebaran responden adalah sebagai berikut:

**Tabel 2. Distribusi Sampel per Kabupaten/Kota**

Kabupaten Kota	Potensi	Preferensi	Jumlah	Pemerintah	Bank	Tokoh Masyarakat	Lembaga Sosial/Keagamaan
Kota Padang	316	327	643	1	1	15	15
Kabupaten Agam	168	168	336	1	1	10	10
Kabupaten Pesisir Selatan	162	160	322	1	1	9	9
Kabupaten Pasaman Barat	149	150	299	1	1	8	8
Kabupaten Padang Pariaman	143	150	293	1	1	8	8
Kabupaten Lima Puluh Kota	130	129	259	1	1	7	7
Kabupaten Solok	130	130	260	1	1	7	7
Kabupaten Tanah Datar	120	123	243	1	1	7	7
Kabupaten Pasaman Timur	95	96	191	1	1	5	5
Kabupaten Dharmasraya	80	79	159	1	1	4	4
Kabupaten Sijunjung	81	80	161	1	1	4	4
Kabupaten Solok Selatan	58	58	116	1	1	3	3
Kota Payakumbuh	46	44	90	1	1	3	3
Kota Bukittinggi	46	44	90	1	1	2	2
Kota Pariaman	30	30	60	1	1	2	2
Kota Solok	30	30	60	1	1	2	2
Kota Sawah Lunto	30	30	60	1	1	2	2
Kota Padang Panjang	30	30	60	1	1	2	2
<b>Total</b>	<b>1844</b>	<b>1858</b>	<b>3702</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Diolah, 2018

### 6.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan:

- Observasi. Observasi bertujuan untuk melihat dan memahami keadaan yang sebenarnya saat ini tentang perspektif dan preferensi masyarakat untuk bertransaksi secara syariah. Observasi dilakukan pada tahap awal dengan mengamati perilaku masyarakat terhadap Bank Syariah pada kelompok-kelompok tertentu seperti kelompok PNS, UMKM dan Non PNS
- Kuisisioner. Kuisisioner Potensi Bank Syariah diberikan kepada masyarakat yang bertransaksi di bank konvensional. Kuisisioner Preferensi diberikan kepada masyarakat yang menjadikan bank syariah sebagai bank utama
- Indept Interview. Indept Interview dilakukan terhadap pimpinan Bank Syariah yang pilih secara purposive, pejabat pemerintahan, tokoh masyarakat dan tokoh agama.

Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini diperoleh melalui dokumentasi. Dokumentasi dilakukan dengan menelusuri data sekunder Laporan BPS, laporan OJK dan Bank Indonesia serta Laporan publikasi dari beberapa Bank Syariah

#### 6.4. Teknik Analisis

Pendekatan metode analisis data pada penelitian ini yaitu, sebagai berikut:

- a. **Analisis deskriptif**, digunakan untuk menggambarkan karakteristik serta keunikan masyarakat terkait dalam memahami perspektif masyarakat atas produk layanan dan kualitas jasa perbankan syariah serta pemahaman tentang pengamalan muamalah sesuai hukum Islam
- b. **Matrix Importance Performance Analysis (IPA)**. Untuk mengukur hubungan antara persepsi konsumen dan prioritas peningkatan kualitas produk/jasa yang juga dikenal juga sebagai *quadrant analysis*.
- c. **Potential Gain Customer Value (PGCV)**. Untuk menganalisis tingkat kualitas pelayanan (mengidentifikasi layanan yang merupakan prioritas untuk diperbaiki)
- d. **Multi Dimensional Scaling (MDS)**. Untuk mengetahui wilayah/kota yang berpotensi tinggi & peta *positioning* produk bank syariah di Sumatera Barat
- e. **Logit Multinomial Regression**. Untuk membentuk model prediksi potensi pengembangan bank Syariah dan determinannya
- f. **Analisis Strength, Weakness, Opportunity, Treat (SWOT)**. Untuk memformulasikan strategi pengembangan bank Syariah di Sumatera Barat

### VII. Temuan Penelitian: Analisis Preferensi Nasabah Bank Syariah

#### 7.1. Hasil analisis dengan Matrix Importance Performance Analysis (IPA)

Hasil analisis dengan Matrix Importance Performance Analysis (IPA), yang digunakan untuk mengukur hubungan antara persepsi konsumen dan prioritas peningkatan kualitas produk/jasa yang juga dikenal juga sebagai *quadrant analysis*, adalah sebagai berikut:

- a. Kuadran I. Adapun item persepsional yang dihasilkan oleh masyarakat selaku nasabah bank Syariah dalam memahami kualitas jasa bank terkait dalam mempengaruhi kepuasan nasabah pada kuadran ini adalah sebagai berikut: Kuadran I Menunjukkan faktor-faktor atau variabel yang dinilai sangat penting oleh nasabah, sedangkan pelaksanaannya masih belum mampu memberikan kepuasan maksimal atas tawaran kualitas jasa yang ditawarkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat. Hasil kinerja yang dihasilkan memiliki selisih sebesar -0,162 (RerataX dikurangi RerataY) dengan rerata tingkat kesesuaian yang dihasilkan sebesar 95 persen. Adapun item yang terkelompok dalam kuadran I

ini yaitu sebanyak 5 item yang belum maksimal dalam menghasilkan tingkat kesesuaian bagi responden. Adapun item kualitas jasa yang menjadi pertimbangan bagi nasabah bank Syariah pada kuadran ini yaitu Bank syariah menawarkan margin/tingkat bagi hasil kompetitif untuk produk pembiayaan, Memiliki sistem operasional yang fleksibel, Jaringan ATM yang banyak dan luas dan Lokasi bank syariah mudah dijangkau serta Petugas pembiayaan memberikan informasi yang jelas dan dapat dipahami mengenai jenis dan fitur produk- produk pembiayaan

- b. Kuadran II Adapun item persepsional yang dihasilkan oleh masyarakat selaku nasabah bank Syariah dalam memahami kualitas jasa bank terkait dalam mempengaruhi kepuasan nasabah pada kuadran ini adalah sebagai berikut: Kuadran II menunjukkan faktor-faktor atau variabel yang perlu dipertahankan terkait atas lebih baiknya kinerja terhadap ekspektasi nasabah atas kualitas jasa yang diberikan oleh bank syariah di Sumatera Barat. Hasil kinerja yang dihasilkan memiliki selisih sebesar -0,080 (RerataX dikurangi RerataY) dengan rerata tingkat kesesuaian yang dihasilkan sebesar 97.59 persen. Adapun item yang terkelompok dalam kuadran II ini yaitu sebanyak 24 item yang cenderung optimal dalam menghasilkan tingkat kesesuaian bagi responden. Namun secara relative tingkat kesesuaian yang paling tinggi dihasilkan oleh bank syariah yaitu Karyawan bank syariah melayani nasabah dengan sopan dan ramah, Prosedur dan persyaratan menjadi nasabah pembiayaan bank syariah mudah dan fleksible, Bank syariah memiliki persyaratan jaminan pembiayaan yang mudah, Petugas pembiayaan (AO) melayani nasabah dengan cepat dan efisien, Proses penarikan tabungan mudah, Petugas pembiayaan (AO) selalu menepati janji kepada nasabah, Simpanan dan Pembiayaan di bank syariah hanya untuk bisnis yang halal dan baik, Petugas pembiayaan (AO) melayani nasabah secara professional, Perhitungan bagi hasil/margin pada bank syariah bersifat transparan, Transaksi di bank syariah bebas gharar (ketidakjelasan) dan maysir (spekulatif), Karyawan bank syariah berpenampilan rapi dan menarik, Suasana di kantor bank nyaman dan menyenangkan, Petugas pembiayaan memberikan informasi yang jelas dan dapat dipahami mengenai jenis dan fitur produk- produk pembiayaan, Setuju dengan Fatwa MUI bahwa bunga bank haram dan saya menjauhinya, Karyawan bank syariah memahami kebutuhan dan keinginan nasabah, Bank syariah menawarkan bagi hasil atau bonus yang bersaing pada produk-produk simpanan, masing – masing dengan persentase yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan rerata tingkat kesesuaian keseluruhan.
- c. Kuadran III. Adapun item persepsional yang dihasilkan oleh masyarakat selaku nasabah bank Syariah dalam memahami kualitas jasa bank terkait dalam mempengaruhi kepuasan nasabah pada kuadran ini adalah sebagai berikut:

Kuadran III menunjukkan faktor-faktor atau variabel yang memiliki kinerja biasa saja dan cenderung dianggap masih kurang penting bagi nasabah bank syariah di Kota Payakumbuh. Hasil kinerja yang dihasilkan memiliki selisih sebesar -0,067 ( $\text{RerataX} - \text{RerataY}$ ) dengan rerata tingkat kesesuaian yang dihasilkan sebesar 97,89 persen. Adapun item yang terkelompok dalam kuadran III ini yaitu sebanyak 18 item yang cenderung biasa saja dalam menghasilkan tingkat kesesuaian bagi responden. Namun secara relative tingkat kesesuaian yang paling tinggi dihasilkan oleh bank syariah yaitu kemudahan-kemudahan yang ditawarkan pada produk pembiayaan sangat menarik, Gedung kantor bank megah dan representative, Iklan produk-produk pembiayaan bank syariah menarik, Bank syariah menawarkan skim-skim pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, Bank syariah memiliki batas maksimum (plafon) pembiayaan yang tinggi, Terdapat brosur-brosur dan leaflet-leaflet tentang informasi simpanan dan pembiayaan bank syariah, Desain interior dan tata letak peralatan di bank indah dan apik, Undian dan hadiah yang ditawarkan menarik, Iklan produk-produk simpanan di bank syariah menarik masing – masing dengan persentase yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan rerata tingkat kesesuaian keseluruhan.

- d. Kuadran IV. Adapun item persepsional yang dihasilkan oleh masyarakat selaku nasabah bank Syariah dalam memahami kualitas jasa bank terkait dalam mempengaruhi kepuasan nasabah pada kuadran ini adalah sebagai berikut: Kuadran IV menunjukkan faktor-faktor atau variabel yang dianggap kurang penting bagi nasabah, namun kinerja yang maksimal dihasilkan oleh bank cenderung memberikan manfaat positif dalam memberikan nilai positif dimata nasabah atas kualitas jasa yang diberikan. Hasil kinerja yang dihasilkan memiliki selisih sebesar -0,262 ( $\text{Rerata X} - \text{RerataY}$ ) dengan rerata tingkat kesesuaian yang dihasilkan sebesar 97,44 persen. Adapun item yang terkelompok dalam kuadran IV ini yaitu sebanyak 2 item yang cenderung positif dalam mempengaruhi persepsi nasabah yaitu item kualitas jasa Bank syariah menawarkan fitur-fitur simpanan (tabungan/deposito/giro) yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan Bank syariah menetapkan biaya-biaya (biaya administrasi, asuransi dan provisi) yang rendah untuk produk-produk pembiayaan.

## 7.2. Hasil Analisis Potential Gain in Customer Value (PGVC)

Hasil Analisis Potential Gain in Customer Value (PGVC), yang digunakan untuk menganalisis tingkat kualitas pelayanan (mengidentifikasi layanan yang merupakan prioritas untuk diperbaiki), memberikan temuan sebagai berikut:

- a. Kuadran I. Adapun hasil PGVC yang dihasilkan pada kuadran I memiliki prioritas kualitas jasa untuk dikembangkan adalah sebagai berikut: Berdasarkan hasil perhitungan *potential gain customer value* (PGCV) maka urutan prioritas utama yang dihasilkan menjadi pertimbangan penting bagi bank Syariah dalam mengembangkan kualitas jasa pada kuadran I di Sumatera Barat. Adapun urutan prioritas utama yang harus dipertimbangkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat yaitu dimulai dari item kualitas jasa Jaringan ATM yang banyak dan luas, Memiliki sistem operasional yang fleksibel, Lokasi bank syariah mudah dijangkau, Bank syariah menawarkan margin/tingkat bagi hasil kompetitif untuk produk pembiayaan dan Petugas pembiayaan memberikan informasi yang jelas dan dapat dipahami mengenai jenis dan fitur produk- produk pembiayaan.
  
- b. Kuadran II. Adapun hasil PGVC yang dihasilkan pada kuadran II memiliki prioritas kualitas jasa untuk dikembangkan adalah sebagai berikut: Berdasarkan hasil perhitungan *potential gain customer value* (PGCV) maka urutan prioritas utama yang dihasilkan menjadi pertimbangan penting bagi bank Syariah dalam mengembangkan kualitas jasa pada kuadran II di Sumatera Barat. Adapun urutan prioritas utama yang harus dipertimbangkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat yaitu dimulai dari item kualitas jasa Bank Syariah menerapkan sistem bagi hasil yang adil dan menentramkan, Proses pencairan deposito mudah, Suasana di kantor bank nyaman dan menyenangkan, Perhitungan bagi hasil/margin pada bank syariah bersifat transparan, Proses pencairan pembiayaan cepat, Bank syariah menawarkan bagi hasil atau bonus yang bersaing pada produk-produk simpanan, Petugas bank memberikan informasi yang jelas dan dapat dipahami mengenai jenis dan fitur produk- produk simpanan, Biaya administrasi dan pelayanan transaksi rekening simpanan rendah, Petugas pembiayaan (AO) melayani nasabah dengan cepat dan efisien, Petugas pembiayaan (AO) selalu menepati janji kepada nasabah dan selanjutnya seperti yang di interpretasikan pada tabel diatas.
  
- c. Kuadran IV. Adapun hasil PGVC yang dihasilkan pada kuadran IV memiliki prioritas kualitas jasa untuk dikembangkan adalah sebagai berikut: Berdasarkan hasil perhitungan *potential gain customer value* (PGCV) maka urutan prioritas utama yang dihasilkan menjadi pertimbangan penting bagi bank Syariah dalam mengembangkan kualitas jasa pada kuadran III di Sumatera Barat. Adapun urutan prioritas utama yang harus dipertimbangkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat yaitu Lokasi bank syariah mudah dijangkau, Mempunyai banyak kantor cabang dan kantor kas, Bank syariah memiliki batas maksimum (plafon) pembiayaan yang tinggi, Area parkir di bank yang luas dan memadai, Undian dan hadiah yang ditawarkan menarik, Petugas bank aktif mendatangi calon nasabah, Iklan produk-produk pembiayaan bank syariah menarik, Iklan produk-produk

simpanan di bank syariah menarik, Sarana pelayanan transaksi yang lengkap, Informasi tentang produk simpanan dan pembiayaan dapat dengan mudah dijumpai melalui media massa, dan selanjutnya seperti yang diinterpretasikan pada tabel diatas.

- d. Kuadran IV. Adapun hasil PGVC yang dihasilkan pada kuadran IV memiliki prioritas kualitas jasa untuk dikembangkan adalah sebagai berikut: Berdasarkan hasil perhitungan *potential gain customer value* (PGCV) maka urutan prioritas utama yang dihasilkan menjadi pertimbangan penting bagi bank Syariah dalam mengembangkan kualitas jasa pada kuadran III di Sumatera Barat. Adapun urutan prioritas utama yang harus dipertimbangkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat yaitu Bank syariah menawarkan fitur-fitur simpanan (tabungan/deposito/giro) yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan kemudian Bank syariah menetapkan biaya-biaya (biaya administrasi, asuransi dan provisi) yang rendah untuk produk-produk pembiayaan.

### 7.3. Preferensi Simpanan dan Kredit lainnya

Saat ini banyak nasabah menjadi nasabah bank konvensional dengan jumlah responden 1119 responden (60,81%). Lima alasan penting memilih menjadi nasabah kredit di bank konvensional yaitu proses kredit cepat, layanan petugas bagus, bunga bisa nego (rendah), jaringan kantor bank yang luas dan fasilitas bagus.

Lima alasan penting memilih menjadi nasabah tabungan di bank konvensional adalah bank memiliki fasilitas pembayaran berbagai jenis tagihan, bank memiliki fasilitas phone & internet banking, pelayanan petugas simpanan yang cepat dan efisien, reputasi bank yang baik dan jumlah ATM yang banyak.

Dengan berbagai pertimbangan responden, memiliki rencana untuk beralih kembali ke bank konvensional sebanyak 653 responden (35,49%) dan sisanya tidak beralih/tetap sebanyak 1187 responden (64,51%). Dengan alasan tingkat suku bunga deposito tinggi, pencairan deposito mudah, lokasi bank mudah dijangkau, reputasi bank yang baik dan pelayanan petugas deposito yang cepat dan efisien.

Dengan berbagai pertimbangan, maka rencana untuk beralih kembali ke bank konvensional sebanyak 1441 responden (78,32%) dengan alasan ATM yang mudah ditemukan, cicilan dengan bunga rendah, lokasi kantor bank yang mudah ditemukan, fasilitas menarik dan karena terikat pekerjaan.

### 7.4. Preferensi Bank Syariah di Provinsi Sumatera Barat Khusus ASN

- a. Kuadran I. Adapun item persepsional yang dihasilkan oleh ASN selaku nasabah bank Syariah dalam memahami kualitas jasa bank terkait dalam mempengaruhi kepuasan nasabah pada kuadran ini adalah sebagai berikut:

Kuadran I Menunjukkan faktor-faktor atau variabel yang dinilai sangat penting oleh nasabah, sedangkan pelaksanaannya masih belum mampu memberikan kepuasan maksimal bagi ASN atas tawaran kualitas jasa yang ditawarkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat. Hasil kinerja yang dihasilkan memiliki selisih sebesar -0,128 (Rerata X dikurangi Rerata Y) dengan rerata tingkat kesesuaian yang dihasilkan sebesar 96.15 persen. Adapun item yang terkelompok dalam kuadran I ini hanya terdiri dari dua item yaitu item prosedur menjadi nasabah syariah yang mudah dan tawaran bank syariah atas bagi hasil atau bonus yang bersaing pada produk simpanan. Hal ini tentunya memberikan implikasi bagi bank syariah untuk dapat menjadikan kedua item tersebut sebagai pertimbangan dalam mempengaruhi preferensi nasabah dalam lingkungan sosial yang lebih luas.

- b. Kuadran II. Adapun item persepsional yang dihasilkan oleh ASN selaku nasabah bank Syariah dalam memahami kualitas jasa bank terkait dalam mempengaruhi kepuasan nasabah pada kuadran ini adalah sebagai berikut: Kuadran II menunjukkan faktor-faktor atau variabel yang perlu dipertahankan terkait atas lebih baiknya kinerja terhadap ekspektasi nasabah (ASN) atas kualitas jasa yang diberikan oleh bank syariah di Sumatera Barat. Hasil kinerja yang dihasilkan memiliki selisih sebesar -0,085 (Rerata X dikurangi Rerata Y) dengan rerata tingkat kesesuaian yang dihasilkan sebesar 97.43 persen. Adapun item yang terkelompok dalam kuadran II ini yaitu sebanyak 26 item yang cenderung optimal dalam menghasilkan tingkat kesesuaian bagi responden. Namun secara relative tingkat kesesuaian yang paling tinggi dihasilkan oleh bank syariah yaitu Karyawan bank syariah melayani nasabah dengan sopan dan ramah, Petugas pembiayaan (AO) melayani nasabah dengan cepat dan efisien, Setuju dengan Fatwa MUI bahwa bunga bank haram dan saya menjauhinya, Proses pencairan pembiayaan cepat, Petugas pembiayaan memberikan informasi yang jelas dan dapat dipahami mengenai jenis dan fitur produk- produk pembiayaan, Simpanan dan pembiayaan di bank syariah bebas riba (bunga uang), Simpanan dan Pembiayaan di bank syariah hanya untuk bisnis yang halal dan baik, Terdapat brosur-brosur dan leaflet-leaflet tentang informasi simpanan dan pembiayaan bank syariah, Bank Syariah menerapkan sistem bagi hasil yang adil dan menentramkan, Bank syariah memiliki persyaratan jaminan pembiayaan yang mudah, Prosedur dan persyaratan menjadi nasabah pembiayaan bank syariah mudah dan fleksible masing – masing dengan persentase yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan rerata tingkat kesesuaian keseluruhan.
- c. Kuadran III. Adapun item persepsional yang dihasilkan oleh ASN selaku nasabah bank Syariah dalam memahami kualitas jasa bank terkait dalam

mempengaruhi kepuasan nasabah pada kuadran ini adalah sebagai berikut: Kuadran III menunjukkan faktor-faktor atau variabel yang memiliki kinerja biasa saja dan cenderung dianggap masih kurang penting bagi nasabah bank syariah di Kota Payakumbuh. Hasil kinerja yang dihasilkan memiliki selisih sebesar -0,083 (Rerata X dikurangi Rerata Y) dengan rerata tingkat kesesuaian yang dihasilkan sebesar 97.42 persen. Adapun item yang terkelompok dalam kuadran III ini yaitu sebanyak 19 item yang cenderung biasa saja dalam menghasilkan tingkat kesesuaian bagi responden. Namun secara relative tingkat kesesuaian yang paling tinggi dihasilkan oleh bank syariah yaitu Desain interior dan tata letak peralatan di bank indah dan apik, Undian dan hadiah yang ditawarkan menarik, Sarana pelayanan transaksi yang lengkap, Teknologi bank yang modern dan canggih, Bank syariah menawarkan skim-skim pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah, Tingkat bagi hasil/bonus pada produk simpanan dapat dinegosiasikan, Iklan produk-produk pembiayaan bank syariah menarik, Mempunyai banyak kantor cabang dan kantor kas, Gedung kantor bank megah dan representative, Bank syariah memiliki batas maksimum (plafon) pembiayaan yang tinggi, kemudahan-kemudahan yang ditawarkan pada produk pembiayaan sangat menarik masing – masing dengan persentase yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan rerata tingkat kesesuaian keseluruhan.

- d. Kuadran IV. Adapun item persepsional yang dihasilkan oleh ASN selaku nasabah bank Syariah dalam memahami kualitas jasa bank terkait dalam mempengaruhi kepuasan nasabah pada kuadran ini adalah sebagai berikut: Kuadran IV menunjukkan faktor-faktor atau variabel yang dianggap kurang penting bagi nasabah, namun kinerja yang maksimal dihasilkan oleh bank cenderung memberikan manfaat positif dalam memberikan nilai positif dimata nasabah (ASN) atas kualitas jasa yang diberikan. Hasil kinerja yang dihasilkan memiliki selisih sebesar -0,034 (Rerata X dikurangi Rerata Y) dengan rerata tingkat kesesuaian yang dihasilkan sebesar 98.95 persen. Adapun item yang terkelompok dalam kuadran IV ini yaitu sebanyak 2 item yang cenderung positif dalam mempengaruhi persepsi nasabah yaitu Bank syariah menawarkan fitur-fitur simpanan (tabungan/deposito/giro) yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan Suasana di kantor bank nyaman dan menyenangkan.

Hasil Analisis PGVC untuk kelompok responden ASN memperlihatkan hasil sebagai berikut:

- a. Kuadran I. Adapun hasil PGVC yang dihasilkan pada kuadran I memiliki prioritas kualitas jasa untuk dikembangkan adalah sebagai berikut: Berdasarkan hasil perhitungan *potential gain customer value* (PGCV) maka urutan prioritas utama yang dihasilkan menjadi pertimbangan penting bagi bank Syariah dalam

mengembangkan kualitas jasa pada kuadran I di Sumatera Barat. Adapun urutan prioritas utama yang harus dipertimbangkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat yaitu dimulai dari item kualitas jasa prosedur menjdai nasabah bank syariah yang mudah.

- b. Kuadran II. Adapun hasil PGVC yang dihasilkan pada kuadran II memiliki prioritas kualitas jasa untuk dikembangkan adalah sebagai berikut: Berdasarkan hasil perhitungan *potential gain customer value* (PGCV) maka urutan prioritas utama yang dihasilkan menjadi pertimbangan penting bagi bank Syariah dalam mengembangkan kualitas jasa pada kuadran II di Sumatera Barat. Adapun urutan prioritas utama yang harus dipertimbangkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat yaitu dimulai dari item kualitas jasa Petugas pembiayaan (AO) melayani nasabah secara professional, Proses pencairan deposito mudah, Memiliki sistem operasional yang fleksibel, Petugas pembiayaan (AO) melayani nasabah dengan cepat dan efisien, Perhitungan bagi hasil/bonus pada produk-produk simpanan transparan dan sesuai dengan apa yang diharapkan, Proses pencairan pembiayaan cepat, Bank syariah menawarkan fasilitas e-banking yang memudahkan, Bank syariah menetapkan biaya-biaya (biaya administrasi, asuransi dan provisi) yang rendah untuk produk-produk pembiayaan, Biaya administrasi dan pelayanan transaksi rekening simpanan rendah, Petugas bank memberikan informasi yang jelas dan dapat dipahami mengenai jenis dan fitur produk- produk simpanan, dan selanjutnya seperti yang di interpretasikan pada tabel diatas.
- c. Kuadran III. Adapun hasil PGVC yang dihasilkan pada kuadran III memiliki prioritas kualitas jasa untuk dikembangkan adalah sebagai berikut: Berdasarkan hasil perhitungan *potential gain customer value* (PGCV) maka urutan prioritas utama yang dihasilkan menjadi pertimbangan penting bagi bank Syariah dalam mengembangkan kualitas jasa pada kuadran III di Sumatera Barat. Adapun urutan prioritas utama yang harus dipertimbangkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat yaitu Jaringan ATM yang banyak dan luas, Lokasi bank syariah mudah dijangkau, Area parkir di bank yang luas dan memadai, Mempunyai banyak kantor cabang dan kantor kas, Bank syariah memiliki batas maksimum (plafon) pembiayaan yang tinggi, Petugas bank aktif mendatangi calon nasabah, Undian dan hadiah yang ditawarkan menarik, Iklan produk-produk simpanan di bank syariah menarik, Informasi tentang produk simpanan dan pembiayaan dapat dengan mudah dijumpai melalui media massa, Perhitungan bagi hasil/margin pada bank syariah bersifat transparan, dan selanjutnya seperti yang di interpretasikan pada tabel diatas.
- d. Kuadran IV. Adapun hasil PGVC yang dihasilkan pada kuadran IV memiliki prioritas kualitas jasa untuk dikembangkan adalah sebagai berikut:

Berdasarkan hasil perhitungan *potential gain customer value* (PGCV) maka urutan prioritas utama yang dihasilkan menjadi pertimbangan penting bagi bank Syariah dalam mengembangkan kualitas jasa pada kuadran IV di Sumatera Barat. Adapun urutan prioritas utama yang harus dipertimbangkan oleh bank Syariah di Sumatera Barat yaitu Suasana di kantor bank nyaman dan menyenangkan baru selanjutnya Bank syariah menawarkan fitur-fitur simpanan (tabungan/deposito/giro) yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Hasil analisis deskriptif tentang Preferensi Simpanan dan Kredit lainnya pada kelompok responden ASN memperlihatkan temuan sebagai berikut:

- a. Responden yang berasal dari ASN dan menjadi nasabah bank konvensional sebanyak 70,92% dan lainnya berhenti menjadi nasabah bank konvensional sebanyak 29,08%.
- b. Lima alasan penting responden memilih menjadi nasabah kredit di bank konvensional yaitu Reputasi bank bagus, jaringan kantor bank yang luas, Angsuran kredit ringan, persyaratan kredit ringan, dan biaya administrasi dan provisi kredit rendah.
- c. Lima alasan penting memilih menjadi nasabah tabungan di bank konvensional adalah bank memiliki fasilitas pembayaran berbagai jenis tagihan, pelayanan petugas simpanan yang cepat dan efisien, bank memiliki fasilitas phone & internet banking, pelayanan petugas simpanan yang cepat dan efisien, reputasi bank yang baik dan jumlah ATM yang banyak.
- d. Lima alasan penting memilih memiliki deposito di bank konvensional adalah tidak ada kantor bank lain di daerah tersebut, tingkat suku bunga deposito tinggi, pencairan deposito mudah, lokasi bank mudah dijangkau, dan reputasi bank yang baik.
- e. Dengan berbagai pertimbangan responden, memiliki rencana untuk beralih kembali ke bank konvensional sebanyak 24,82% dan sisanya tidak beralih/tetap. Dengan alasan karena beralih ke bank konvensional adalah gaji melalui bank konvensional dan produk/layanan/jasa sesuai kebutuhan.

## VIII. Temuan Penelitian: Potensi Bank Syariah Provinsi Sumatera Barat

Potensi Bank Syariah merupakan gambaran besaran segmen pasar yang dapat dikuasai oleh bank syariah dan memiliki peluang untuk dikembangkan. Potensi ini dipengaruhi oleh faktor-faktor sosio demografi yang meliputi faktor budaya, sosial, personal dan psikologi yang dilihat dalam perspektif religiusitas keislaman.

### 8.1. Profil Demografi Responden

Wilayah penelitian ini meliputi 18 Kota dan Kabupaten di Provinsi Sumatera Barat dengan jumlah responden sebesar 1818 responden. Berikut beberapa temuan terkait profil sosio demografi responden:

- a. Profil Responden Berdasarkan Usia. Responden yang paling banyak adalah berusia 31 s/d 40 tahun yaitu sekitar 35,97%. Mereka merupakan usia pekerja yang sudah mengenal adanya dunia perbankan.

**Tabel 3. Distribusi Responden Berdasarkan Usia**

Usia	Frekuensi	Persentase
< 20 tahun	37	2,04%
20 s/d 30 tahun	392	21,56%
31 s/d 40 tahun	654	35,97%
41 s/d 50 tahun	537	29,54%
> 50 tahun	198	10,89%
<b>Total</b>	<b>1818</b>	<b>100,0</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

- b. Gender. Profil responden berdasarkan gender memperlihatkan bahwa Responden yang banyak berpartisipasi adalah responden laki-laki yaitu sekitar 51,16%.

**Tabel 4. Distribusi Responden Berdasarkan Gender**

Gender	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	930	51,16
Perempuan	888	48,84
<b>Total</b>	<b>1818</b>	<b>100,0</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

- c. Pendidikan. Profil responden berdasarkan pendidikan dapat dilihat pada tabel 4.2.1.3. Responden yang berpartisipasi dalam hal ini adalah paling banyak SMA/ sederajat yaitu sekitar 43,40% dan selanjutnya adalah Sarjana S1 sebanyak 30,80%. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata responden berpendidikan minimal SMA dan sesuai dengan data yang dilihat dari keseluruhan Kabupaten dan Kota di Sumatera Barat Dalam Angka Tahun 2018 yang memiliki penduduk yang berpendidikan paling banyak adalah minimal tamatan SMA.

**Tabel 5. Distribusi Responden Berdasarkan Pendidikan**

Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SMP	234	12,87
SMA/ Sederajat	789	43,40
DIPLOMA	200	11,00
SARJANA S1	560	30,80
SARJANA S2/S3	35	1,93
<b>Total</b>	<b>1818</b>	<b>100,00</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

- d. Agama Profil responden berdasarkan agama yang dianutnya dapat dilihat pada tabel berikut. Responden yang berpartisipasi dalam hal ini sekitar 98,79% adalah beragama Islam. Dan sisanya adalah beragama Non Muslim.

**Tabel 6. Distribusi Responden Berdasarkan Agama**

Penghasilan	Frekuensi	Persentase
Muslim	1796	98,79
Non Muslim	22	1,21
<b>Total</b>	<b>1818</b>	<b>100,0</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

- e. Pekerjaan. Profil responden berdasarkan pekerjaan dapat dilihat pada tabel berikut. Responden yang berpartisipasi dalam hal ini adalah paling banyak berasal dari umkm sekitar 47,25% yang pada umumnya menggunakan jasa perbankan dalam mengelola keuangannya.

**Tabel 7. Distribusi Responden Berdasarkan Pekerjaan**

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
ASN	440	24,20
UMKM	859	47,25
Non ASN	519	28,55
<b>Total</b>	<b>1818</b>	<b>100,00</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

- f. Penghasilan. Profil responden berdasarkan penghasilan dapat dilihat pada tabel 4.2.1.7. Responden yang berpartisipasi dalam hal ini adalah paling banyak memiliki penghasilan di 2.000.000 s/d 3.000.000 yaitu sekitar 28,27%.

**Tabel 8. Distribusi Responden Berdasarkan Penghasilan**

Penghasilan	Frekuensi	Persentase
1.000.000 s/d 2.000.000	366	20,13
2.000.000 s/d 3.000.000	514	28,27
3.000.000 s/d 4.000.000	461	25,36
4.000.000 s/d 5.000.000	327	17,99
5.000.000 s/d 10.000.000	126	6,93
>10.000.000	24	1,32
<b>Total</b>	<b>1818</b>	<b>100,0</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

- g. Jenis Sektor Usaha . Responden berdasarkan jenis usaha yang dimiliki dapat dilihat pada tabel berikut. Responden berdasarkan jenis sektor usaha yang dimiliki di dominasi oleh usaha perdagangan yaitu sekitar 46,87% yang merupakan latar belakang usaha yang kuat bagi orang Minang.

**Tabel 9. Distribusi Responden Berdasarkan Sektor Usaha**

Jenis Sektor Usaha	Frekuensi	Persentase
Perdagangan	852	46,87
Pertanian	185	10,17
Perhotelan & Restoran	25	1,38
Pertambangan dan Pengeksploasian	-	-
Bangunan	26	1,43
Industri Pengolahan	18	0,99
Pengangkutan/Transportasi	24	1,32
Jasa-jasa	96	5,28
Lainnya	592	32,56
<b>Total</b>	<b>1818</b>	<b>100,0</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

## 8.2. Aktifitas Keagamaan dalam lingkungan Sosial

Responden pada umumnya memiliki latar belakang pendidikan agama secara formal dan non formal. Berikut beberapa temuan penelitian:

- Pendidikan agama secara formal adalah paling banyak adalah di MDA, MTSN dan MAN sedangkan pendidikan agama secara non formal adalah pendidikan pada TPA dan pengajian di surau.
- Responden yang terlibat dalam kegiatan komunitas keagamaan paling banyak adalah pada kegiatan majlis taklim dan pengajian. Sedangkan informasi tentang agama yang mempengaruhi kehidupan selain dari kegiatan komunitas keagamaan paling sering diperoleh dari internet, kedua orang tua, buku dan televisi.

- Menurut responden pentingnya agama dalam kehidupan adalah untuk memilih pekerjaan yang sesuai agama islam dan bertanggung jawab dalam kehidupan sehari-hari.
- Menurut responden contoh pengaruh kegiatan keagamaan yang dilakukan dalam interaksi sosial di lingkungan adalah Pengajian, dan yang lingkungannya tidak berpengaruh pada kegiatan keagamaan adalah arisan.
- Keluarga yang memiliki pemahaman agama yang baik mempengaruhi persepsi responden dalam hidupnya, menurut responden yang paling dominan mempengaruhi persepsi dalam keluarga adalah orang tua. Dan responden yang menjawab tidak berpengaruh adalah karena sibuk bekerja.
- Jika keluarga memiliki pengaruh terhadap persepsi keagamaan dalam hidup responden, responden menjawab bahwa anggota keluarganya mengikuti kegiatan agama berupa pengajian.
- Responden yang mengetahui informasi dan edukasi tentang bank syariah mendapatkan informasi paling banyak dari teman, dan yang tidak mengetahui informasi dan edukasi tersebut menjawab paling mudah mendapatkan informasi dari TV.
- Responden yang menjawab paham terhadap perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional paling banyak menjawab perbedaannya adalah dalam penggunaan syariat islam, sedangkan responden yang menjawab tidak memberikan saran yang harus dilakukan oleh bank syariah adalah sosialisasi.

Berikut beberapa temuan penelitian yang terkait dengan persepsi responden tentang karakteristik lingkungan sosial:

- Berdasarkan karakteristik lingkungan tempat tinggal, sosialisasi bank syariah yang paling baik dilakukan berdasarkan jawaban responden adalah penyuluhan.
- Pengaruh pemuka masyarakat yang mempengaruhi potensi perkembangan bank syariah menurut responden adalah wali nagari.
- Berdasarkan kebiasaan dan perilaku keluarga, seharusnya sosialisasi dan edukasi bank syariah harus diberikan kepada ayah.
- Kelembagaan masyarakat memiliki peran dalam memberikan kemudahan aksesibilitas dan edukasi bank syariah, menurut responden jenis kelembagaan masyarakat yang ada adalah jorong.
- Menurut responden, bank konvensional dapat bersaing dengan bank konvensional dengan mempertimbangkan faktor promosi.

- Menurut responden faktor penting yang harus dimiliki bank syariah untuk dapat bersaing dengan bank konvensional adalah meningkatkan sosialisasi.
- Berdasarkan jawaban responden, bank syariah harus bekerjasama dengan lembaga masyarakat untuk memaksimalkan edukasi masyarakat dan kerjasama yang bagus menurut responden adalah melalui penyuluhan

### 8.3. Analisis Potensi Bank Syariah Berdasarkan Kota dan Kabupaten

Untuk menganalisis potensi Bank Syariah berdasarkan kabupaten dan kota di Provinsi Sumatera Barat serta faktor penentu perbedaan kelompok potensi, tabel berikut memperlihatkan rekapitulasi Model Fit dan Likelihood Ratio Tests dari output Regresi Logistik Multinomial untuk masing-masing kota dan kabupaten. Terlihat bahwa faktor psikologi menjadi faktor penentu utama perbedaan potensi menjadi nasabah bank syariah pada hampir seluruh wilayah kabupaten dan kota di Provinsi Sumatera Barat, untuk selanjutnya dilanjutkan diikuti oleh faktor personal, sosial dan budaya. Temuan ini berimplikasi pada kebijakan bank syariah untuk memanfaatkan faktor psikologi masyarakat ini sebagai upaya pengembangan pangsa pasar dengan mengelola potensi yang ada.

**Tabel 10. Rekapitulasi Model Fit dan Likelihood Ratio Tests**

No	Kabupaten/Kota	Uji Simultan	Uji Parsial			
			Sosial	Budaya	Psikologi	Personal
1	Kab.Pesisir Selatan	Signifikan (sig=.000)	Signifikan (sig=.001)	Signifikan (sig=.025)		Signifikan (sig=.028)
2	Kab.Solok	Signifikan (sig=.000)			Signifikan (sig=.017)	Signifikan (sig=.018)
3	Kab.Sijunjung	Signifikan (sig=.000)		Signifikan (sig=.018)	Signifikan (sig=.000)	
4	Kab.Tanah Datar	Signifikan (sig=.000)	Signifikan (sig=.036)			Signifikan (sig=.005)
5	Kab.Padang Pariaman	Signifikan (sig=.000)		Signifikan (sig=.012)	Signifikan (sig=.000)	Signifikan (sig=.028)
6	Kab.Agam	Signifikan (sig=.000)	Signifikan (sig=.003)		Signifikan (sig=.003)	Signifikan (sig=.009)
7	Kab.Lima Puluh Kota	Signifikan (sig=.000)			Signifikan (sig=.001)	Signifikan (sig=.000)
8	Kab.Pasaman Timur	Signifikan (sig=.003)	Signifikan (sig=.021)		Signifikan (sig=.014)	
9	Kab.Solok Selatan	Signifikan (sig=.011)			Signifikan (sig=.002)	
10	Kab.Dharmasraya	Signifikan (sig=.000)			Signifikan (sig=.006)	Signifikan (sig=.004)
11	Kab.Pasaman Barat	Signifikan (sig=.000)			Signifikan (sig=.006)	Signifikan (sig=.000)
12	Kota Padang	Signifikan (sig=.000)			Signifikan (sig=.031)	Signifikan (sig=.020)
13	Kota Solok	Signifikan (sig=.000)	Signifikan (sig=.002)	Signifikan (sig=.006)	Signifikan (sig=.013)	Signifikan (sig=.002)

No	Kabupaten/Kota	Uji Simultan	Uji Parsial			
			Sosial	Budaya	Psikologi	Personal
14	Kota Sawahlunto	Signifikan (sig=.002)	Signifikan (sig=.002)	Signifikan (sig=.005)	Signifikan (sig=.008)	Signifikan (sig=.004)
15	Kota Padang Panjang	Signifikan (sig=.000)	Signifikan (sig=.025)	Signifikan (sig=.003)		Signifikan (sig=.000)
16	Kota Bukittinggi	Signifikan (sig=.002)			Signifikan (sig=.001)	
17	Kota Payakumbuh	Signifikan (sig=.000)	Signifikan (sig=.001)	Signifikan (sig=.025)	Signifikan (sig=.076)	Signifikan (sig=.008)
18	Kota Pariaman	Signifikan (sig=.002)	Signifikan (sig=.001)	Signifikan (sig=.017)	Signifikan (sig=.035)	Signifikan (sig=.019)

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

Lebih lanjut tabel berikut memperlihatkan pemetaan faktor-faktor penentu tingkat potensi berdasarkan wilayah kabupaten dan kota. Terdapat 15 wilayah dimana faktor psikologi menjadi faktor penentu utama tingkat potensi. Faktor personal merupakan faktor penentu yang dominan pada 14 kota kab/kota, faktor sosial pada 9 wilayah sedangkan faktor budaya hanya dominan pada 8 wilayah.

**Tabel 11. Pemetaan Faktor-Faktor Penentu Potensi Menurut Kota dan Kabupaten**

No	Determinan	Nama Kab/Kota	Total Wilayah	
1	Sosial	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kab.Pesisir Selatan</li> <li>2. Kab. Tanah Datar</li> <li>3. Kab. Agam</li> <li>4. Kab. Pasaman Timur</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kota Solok</li> <li>2. Kota Sawahlunto</li> <li>3. Kota Padang Panjang</li> <li>4. Kota Payakumbuh</li> <li>5. Kota Pariaman</li> </ol>	9 wilayah kab/kota
2	Budaya	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kab.Pesisir Selatan</li> <li>2. Kab. Sijunjung</li> <li>3. Kab. Padang Pariaman</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kota Solok</li> <li>2. Kota Sawahlunto</li> <li>3. Kota Padang Panjang</li> <li>4. Kota Payakumbuh</li> <li>5. Kota Pariaman</li> </ol>	8 wilayah kab/kota
3	Psikologi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kab.Solok</li> <li>2. Kab.Sijunjung</li> <li>3. Kab.Padang Pariaman</li> <li>4. Kab.Agam</li> <li>5. Kab.Lima Puluh Kota</li> <li>6. Kab.Pasaman Timur</li> <li>7. Kab.Solok Selatan</li> <li>8. Kab.Dharmasraya</li> <li>9. Kab.Pasaman Barat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kota Padang</li> <li>2. Kota Solok</li> <li>3. Kota Sawahlunto</li> <li>4. Kota Bukittinggi</li> <li>5. Kota Payakumbuh</li> <li>6. Kota Pariaman</li> </ol>	15 wilayah kab/kota

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

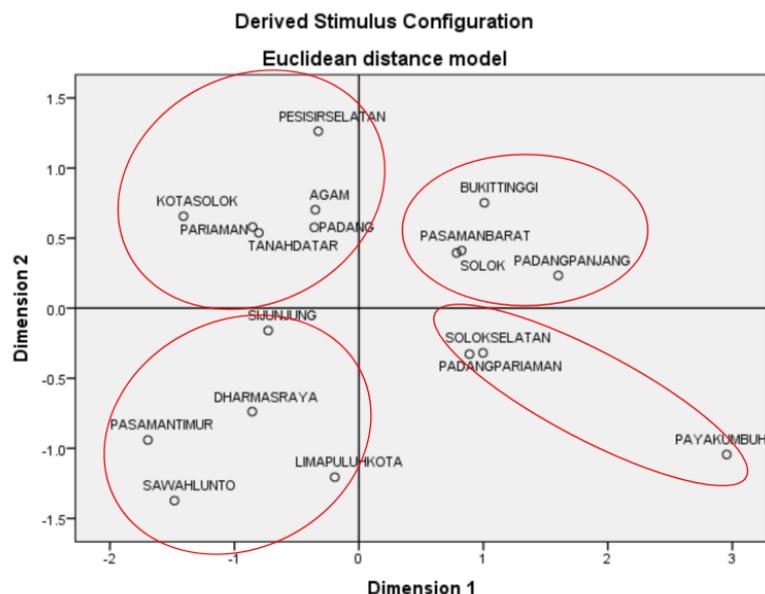
Selanjutnya pemetaan potensi pada wilayah kota dan kabupaten di Provinsi Sumatera Barat juga di perkuat dengan output Mutidimensional Scalling (MDS).

Terdapat persamaan dimensi sosial, budaya, psikologi dan personal pada masing-masing wilayah kota dan kabupaten di Provinsi Sumatera Barat melalui hasil pengujian dengan MDS. Lebih lanjut, gambar 1 memperlihatkan pemetaan kemiripan dimensi dengan Multidimensional Scaling (MDS). Berdasarkan gambar 1 diperoleh empat kelompok yang memiliki keanggotaan yang berbeda. Kelompok yang terbentuk berdasarkan kemiripan yang dimiliki didasarkan kepada faktor sosial, budaya, psikologi dan personal, terdiri dari:

- 1) Kota Solok, Kota Pariaman, Kabupaten Tanah Datar, Kabupaten Pesisir Selatan dan Kabupaten Agam dan Kota Padang
- 2) Kota Bukittinggi, Kabupaten Solok, Kota Padang Panjang dan Kabupaten Pasaman Barat.
- 3) Kabupaten Sijunjung, Kabupaten Dharmasraya, Kabupaten Pasaman Timur, Kota Sawahlunto dan kabupaten Lima Puluh Kota.
- 4) Kabupaten Solok Selatan, Kabupaten Padang Pariaman dan Kota Payakumbuh

Temuan ini berimplikasi pada kebijakan strategi pengembangan jaringan bank syariah pada beberapa wilayah tersebut. Kebijakan pengembangan jaringan kantor cabang dalam upaya perluasan pangsa pasar mestilah memperhatikan kemiripan dimensi potensi antar kota dan kabupaten.

**Gambar 2. Pemetaan Potensi Berdasarkan Multidimensional Scalling**



Berdasarkan perhitungan rata-rata tingkat potensi, tabel 11 berikut memperlihatkan pengelompokan potensi bank syariah di masing-masing daerah kota dan kabupaten di Provinsi Sumatera Barat. Terdapat beberapa daerah yang di

kelompokkan dalam potensi tinggi pengembangan bank syariah yaitu Kabupaten Agam, Dharmasraya, Lima Puluh Kota, Pasaman Timur, Sawahlunto, Kota Padang dan Kota Solok. Terdapat kemiripan faktor penentu tingkat potensi pada wilayah dengan potensi tinggi berdasarkan hasil pemetaan Multidimensional Scaling. Faktor psikologi masyarakat sangat dominan menentukan capaian potensi di wilayah-wilayah ini.

**Tabel 12. Pengelompokan Tingkat Potensi Menurut Kota dan Kabupaten**

Potensi	Nama Kota dan Kabupaten	Rata-Rata Capaian
Tinggi	1.Kabupaten Agam	2.67
	2.Kabupaten Dharmasraya	2.58
	3.Kabupaten Lima Puluh Kota	2.54
	4.Kabupaten Pasaman Timur	2.78
	5.Kota Sawahlunto	2.64
	6.Kota Padang	2.50
	7.Kota Solok	2.44
Sedang	1.Kabupaten Pasaman Barat	2.20
	2.Kabupaten Sijunjung	2.25
	3.Kabupaten Solok Selatan	2.15
	4.Kabupaten Tanah Datar	2.17
Rendah	1.Kabupaten Padang Pariaman	2.04
	2.Kabupaten Pesisir Selatan	1.96
	3.Kabupaten Solok	1.97
	4.Kota Bukittinggi	1.87
	5.Kota Padang Panjang	2.00
	6.Kota Pariaman	1.76
	7.Kota Payakumbuh	1.78

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

Pemetaan potensi memperlihatkan beberapa wilayah dengan potensi tinggi yang meliputi Kabupaten Agam, Kabupaten Dharmasraya, Limapuluh Kota, Kabupaten Pasaman Timur, Kota Sawahlunto, Kota Padang dan Kota Solok. Wilayah-wilayah ini merupakan daerah kabupaten/kota yang sedang bertumbuh dengan wilayah yang cukup luas serta memiliki potensi ekonomi dan sosio demografi yang mendukung pertumbuhan bank syariah. Daerah Kabupaten dan Kota ini juga ekspansif dalam pengembangan jaringan bank syariah. Terdapat beberapa jaringan bank syariah di wilayah kota dan kabupaten ini yang meliputi:

- 1) Kabupaten Agam. Terdapat beberapa Jaringan Bank Syariah di Kabupaten Agam yang meliputi: 2 unit KCP Bank Syariah Mandiri , 2 unit kantor payment point Bank Muamalat, 1 unit UUS Bank Nagari Syariah , 1 unit BPRS Ampek Angkek Canduang, 1 unit BPRS Cara Kiat Andalas
- 2) Kabupaten Dharmasraya. Terdapat beberapa jaringan bank syariah di wilayah kabupaten ini seperti: 2 KCP BNI Syariah , 2 KCP BRI , 3 KCP Bank Syariah Mandiri
- 3) Kabupaten Lima Puluh Kota. Terdapat beberapa jaringan bank syariah di wilayah kabupaten ini yaitu: 2 unit KCP BNI Syariah, 2 KCP BRI Syariah, 3 KCP Bank Syariah

Mandiri, 1 KCP Bank Mega Syariah, 1 KCP Bank Muamalat Indonesia, 1 KP BPRS Almakmur dengan 2 Kantor Kas

- 4) Kabupaten Pasaman Timur. Terdapat beberapa jaringan kantor bank syariah yang terdapat di kabupaten ini antara lain: 1 KC Bank Syariah Mandiri, 2 KCP Bank Syariah Mandiri, 1 KCP Bank Muamalat, 1 unit BPRS Mentari Pasaman Saiyo
- 5) Kota Sawahlunto. Terdapat beberapa jaringan lembaga keuangan syariah di kota sawahlunto seperti: 1 unit KCP Bank Syariah Mandiri dan 1 unit BPRS Gajah Tongga
- 6) Kota Padang. Terdapat beberapa jaringan bank syariah di kota padang seperti: 1 KC, 3 KCP dan 1 KK BNI Syariah dengan 3 KCP., 1 KC, 2 KCP, dan 2 KK Bank Syariah Bukopin, 1 KC Bank Mega Syariah, 1 KC, 3 KCP, 3 KK Bank Syariah Mandiri, 1 KC, 1 KCP, 1 KK dan 15 Payment Point Bank Muamalat
- 7) Kota Solok. Terdapat beberapa lembaga keuangan syariah di kota solok yaitu: 1 KCP Bank Syariah Mandiri, 1 KCP Bank Nagari Syariah Solok, 1 KCP dan 3 Payment Point Bank Muamalat, 1 unit BPRS Barakah Nawaitul Ikhlas

Adapun perkembangan Bank Nagari Syariah hingga saat ini telah mempunyai 3 Kantor Cabang Syariah, 6 Kantor Cabang Pembantu Syariah, 35 unit Layanan Syariah, dan 1 Kantor Kas Syariah. 3 Kantor Cabang Syariah berada di, Padang, Payakumbuh dan Solok, sedangkan 6 Kantor Cabang Pembantu Syariah berada di, Bukittinggi, Pariaman, Padang Panjang, Simpang Ampek (pasbar), Sikabau Koto Baru (Darmasraya) dan Batu Sangkar. Untuk melayani keinginan masyarakat bertransaksi secara syariah di seluruh Sumatera Barat, Kantor Cabang Bank Nagari Konvensional membuka layanan syariah (Office Channelling) pada cabang masing-masing.

Selanjutnya, tabel 12 memperlihatkan potensi ekonomi dan sosio demografi kota dan kabupaten yang berpotensi tinggi pengembangan Bank Syariah. Indikator-indikator ini dapat digunakan untuk kepentingan pendalaman sektor keuangan (*financial deepening*) pada masing-masing kabupaten dan kota.

**Tabel 13. Indikator Ekonomi dan Sosio Demografi Kabupaten dan Kota Berpotensi Tinggi dalam Pengembangan Bank Syariah**

Kategori	Agam	Dharmas raya	Lima Puluh Kota	Pasaman Timur	Sawah lunto	Padang	Solok
PDRB (milyar)	18.218	9.282	13.772	8.050	3.235	42.816	3.548
Laju PDRB (%)	5,43	5,45	5,34	5,09	5.75	6.23	5.33
Penduduk (orang)	484.288	235.476	389,530	275,728	61,398	927,168	68,602
Penduduk Muslim (%)	93.12	87.34	96.54	98.00	99.49	90.51	100.00
Unit Usaha (UKM)	6.755	640	8 506	1315	1 254	4747	1.383
Penduduk Usia 15 Tahun keatas yang bekerja (orang)	216 687	103 060	188 957	121 924	29 127	382 352	42.800
ASN (orang)	6.874	3.607	6503	4674	2242	9727	2936
Jumlah Masjid/Mushalla	1628	721	1215	1091	137	1620	139
Jumlah Sekolah Agama	89	39	46	33	9	42	55

Sumber: Kab/Kota Dalam Angka 2018.

Dengan mempertimbangkan potensi ekonomi pada masing-masing wilayah kota dan kabupaten di Sumatera Barat, maka wilayah seperti Bukittinggi, payakumbuh, pariaman dapat saja berpotensi tinggi untuk dikembangkan, namun hal ini memerlukan kajian lebih lanjut. Studi ini fokus pada pemetaan potensi berdasarkan potensi perilaku masyarakat dalam ruang lingkup aspek social, budaya, psikologi dan personal.

#### 8.4. Analisis Potensi Bank Syariah di Provinsi Sumatera Barat

Potensi pengembangan bank syariah di Sumatera Barat dikategorikan menjadi rendah, sedang, tinggi. Potensi tinggi merupakan persentase terbesar dengan jumlah 44,66% dengan selisih tujuh persen terhadap potensi rendah yaitu 37,46%. Untuk potensi sedang perolehan persentase berada pada angka 17,88%.

**Tabel 14. Potensi Pengembangan Bank Syariah Per Kabupaten/Kota**

Kab/Kota	Rendah	Sedang	Tinggi	Total
Kabupaten Agam	3,30%	1,71%	4,24%	9,24%
Kabupaten Dharmasraya	1,27%	0,33%	2,81%	4,40%
Kabupaten Lima Puluh Kota	2,09%	0,55%	4,51%	7,15%
Kabupaten Padang Pariaman	2,97%	1,93%	2,97%	7,87%
Kabupaten Pasaman Barat	3,96%	0,94%	3,30%	8,20%
Kabupaten Pasaman Timur	0,77%	0,83%	3,63%	5,23%
Kabupaten Pesisir Selatan	2,81%	4,07%	2,04%	8,91%
Kabupaten Sawahlunto	0,22%	0,11%	0,88%	1,21%
Kabupaten Sijunjung	1,21%	0,83%	2,42%	4,46%
Kabupaten Solok	4,18%	0,44%	2,53%	7,15%
Kabupaten Solok Selatan	1,82%	0,17%	1,21%	3,19%
Kabupaten Tanah Datar	1,38%	2,86%	2,37%	6,60%
Kota Bukittinggi	1,49%	0,06%	0,88%	2,42%
Kota Padang	7,26%	1,65%	8,47%	17,38%
Kota Padang Panjang	0,28%	0,61%	0,28%	1,16%
Kota Pariaman	0,44%	0,61%	0,61%	1,65%
Kota Payakumbuh	1,60%	0,06%	0,77%	2,42%
Kota Solok	0,44%	0,17%	0,77%	1,38%
<b>Total</b>	<b>37,46%</b>	<b>17,88%</b>	<b>44,66%</b>	<b>100,00%</b>

Sumber : Data Diolah, 2018

**Tabel 15. Potensi Pengembangan bank Syariah berdasarkan Pekerjaan**

PEKERJAAN	RENDAH	SEDANG	TINGGI	Total
UMKM	17,71%	7,81%	21,73%	47,25%
ASN	8,09%	4,73%	11,39%	24,20%
NON ASN	11,66%	5,34%	11,55%	28,55%
<b>Total</b>	<b>37,46%</b>	<b>17,88%</b>	<b>44,66%</b>	<b>100,00%</b>

Sumber : Data Diolah, 2018

Pekerjaan dengan potensi tinggi (21,73%), sedang (7,81%), dan rendah (17,71%) terbesar dimiliki oleh pekerja dibidang UKM berbanding lurus dengan jumlah responden UKM yang hampir mencapai separuh (47,25%) dari total sampel.

### 8.5. Analisis Potensi Bank Syariah Pada Responden ASN (Aparatur Sipil Negara)

Untuk menganalisis potensi pengembangan bank syariah pada kelompok responden ASN, dapat dilakukan dengan memprediksi potensi tinggi, sedang atau rendah dengan persamaan model regresi logistik multinomial sebagai berikut:

$$a. \text{Logit } (Y=3) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4$$

b.  $\text{Logit (Y=3)} = -7.343 + 0.529 X_1 - 0.375 X_2 + 0.987 X_3 + 1.329 X_4$

Untuk menganalisis faktor-faktor yang menjadi penentu pengelompokan sedang dan tinggi, berikut dapat dipedomani hasil estimasi parameter pada tabel 15. Terlihat bahwa variabel psikologi dan personal signifikan mempengaruhi potensi pengembangan bank syariah pada responden PNS. Semakin meningkat faktor psikologi dan personal kalangan ASN, maka kecenderungan mereka untuk berada pada kelompok potensi tinggi akan meningkat masing-masing sebesar 2.682 dan 3.777 kali lipat dari kelompok potensi rendah.

**Tabel 16. Parameter Estimasi**

Potensi <sup>a</sup>		B	Sig.	Exp(B)
Sedang	Intercept	-2.526	.037	
	Sosial	.533	.253	1.704
	Budaya	.003	.996	1.003
	Psikologi	-.643	.129	.526
	Personal	.773	.090	2.166
Tinggi	Intercept	-7.343	.000	
	Sosial	.529	.187	1.697
	Budaya	-.375	.470	.687
	Psikologi	.987	.006	2.682
	Personal	1.329	.001	3.777

a. The Reference Category is: rendah.

Sumber : Data diolah, 2018

### 8.6. Analisis Potensi Bank Syariah Pada Responden Non ASN

Analisis potensi pengembangan bank syariah pada kelompok responden non ASN, dapat dilakukan dengan memprediksi melalui persamaan model regresi logistik multinomial, sebagai berikut:

a.  $\text{Logit (Y=3)} = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4$

b.  $\text{Logit (Y=3)} = -7.008 + 0.475 X_1 + 0.341 X_2 + 0.699 X_3 + 0.833 X_4$

Untuk menganalisis faktor-faktor yang menjadi penentu pengelompokan sedang dan tinggi, berikut dapat dipedomani hasil estimasi parameter pada tabel 16. Terlihat bahwa variabel sosial, psikologi dan personal signifikan mempengaruhi potensi pengembangan bank syariah pada responden non ASN. Semakin meningkat faktor sosial, psikologi dan personal maka kecenderungan masyarakat non ASN untuk berada pada kelompok potensi tinggi meningkat masing-masing sebesar 1.608, 2.011 dan 2.301 kali lipat dari kelompok masyarakat yang berada pada kelompok potensi rendah.

**Tabel 17. Parameter Estimasi**

Potensi <sup>a</sup>		B	Sig.	Exp (B)
Sedang	Intercept	-5.646	.000	
	Sosial	.477	.067	1.611
	Budaya	.679	.037	1.971
	Psikologi	.090	.690	1.094
	Personal	.373	.116	1.453
Tinggi	Intercept	-7.008	.000	
	Sosial	.475	.022	1.608
	Budaya	.341	.189	1.406
	Psikologi	.699	.000	2.011
	Personal	.833	.000	2.301

a. the reference category is: rendah.

Sumber : Data Diolah, 2018

### 8.7. Analisis Faktor-Faktor Penentu Potensi Pengembangan Bank Syariah

Secara real terdapat 37.20% responden yang berada pada kelompok potensi rendah, 17.80% berada pada kelompok sedang dan 45.00% pada kelompok tinggi. Hasil prediksi memperlihatkan bahwa sebesar 72.2% responden akan berada pada kelompok potensi tinggi dengan pertimbangan peningkatan faktor-faktor tertentu. Berdasarkan pemetaan faktor-faktor penentu potensi pengembangan bank syariah, maka dapat disimpulkan bahwa probabilitas tinggi, sedang atau rendahnya potensi masyarakat untuk bertransaksi di Bank Syariah di tentukan oleh beberapa faktor dengan urutan prioritas yaitu Faktor Psikologi, Faktor Personal, Sosial dan Budaya. Faktor-faktor penentu ini terkait dengan religiusitas keislaman yaitu keadaan yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorongnya berpikir, bersikap, bertingkah laku, dan bertindak sesuai dengan ajaran Islam.

- a. Faktor Psikologi. Faktor psikologi ini terkait dengan motivasi, pembelajaran dan keyakinan. Tabel 17 memperlihatkan capaian rata-rata indikator psikologi berdasarkan urutan prioritas.

**Tabel 18. Tingkat Rata-Rata Indikator Psikologi**

No	Indikator Psikologi	Rata-Rata
1	Keyakinan Keyakinan untuk menjadi insan yang lebih Islami	3.169
2	Pembelajaran Proses pembelajaran untuk menjadi lebih religius	3.128
3	Motivasi Adanya relevansi antara produk dan layanan Bank Syariah dengan tingkat kebutuhan yang berbeda	3.039

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

- b. Faktor Personal. .Faktor personal merupakan faktor penentu tingkat potensi menjadi nasabah bank syariah yang meliputi aspek gaya hidup, kepribadian, usia, kondisi ekonomi dan pekerjaan. Tabel 4.2.6.2 memperlihatkan urutan masing-masing unsur pembentuk potensi berdasarkan nilai rata-rata skor.

**Tabel 19. Tingkat Rata-Rata Indikator Personal**

No	Indikator Personal	Rata-Rata
1	Gaya Hidup: Gaya hidup yang sesuai dengan prinsip Islam	3.142
2	Kepribadian: Produk dan layanan bank Syariah mencerminkan kepribadian dan akhlak yang baik sebagai seorang muslim	3.133
3	Usia: Kondisi usia yang membuat saya menjadi lebih religius	3.022
4	Kondisi Ekonomi: Produk dan layanan Bank Syariah sesuai dengan keadaan ekonomi	2.994
5	Pekerjaan: Pembayaran gaji dilakukan melalui bank syariah	2.753

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

- c. Faktor Sosial. Sikap dan perilaku seseorang dipengaruhi oleh banyak *membership group*, yaitu kelompok dimana orang tersebut berada yang mempunyai pengaruh langsung. *Membership group* terdiri dari *primary groups* (keluarga, teman, tetangga, dan rekan kerja) dan *secondary groups* yang lebih formal dan memiliki interaksi rutin yang sedikit seperti kelompok keagamaan, perkumpulan profesional dan serikat dagang. Tabel dibawah ini memperlihatkan tingkat rata-rata capaian indikator sosial.

**Tabel 20. Tingkat Rata-Rata Indikator Sosial**

No	Indikator Sosial	Rata-Rata
1	Keluarga (Pertimbangan, Pemahaman Syariah dan Pendidikan keagamaan dalam keluarga)	3.237
2	Komunitas Pengaruh Komunitas (Majelis Ta'lim, Jama'ah Masjid, Forum Diskusi, Pengajian, Partai, Kelompok dagang/professional, dll)	3.171
3	Teman Pengaruh, referensi dan motivasi dari teman-teman/rekan kerja/tetangga yang religius	3.002

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

- d. Faktor Budaya. Sebagai sebuah ajaran agama, Islam akan selalu berdialog dengan budaya lokal dimana ajaran tersebut tumbuh dan berkembang. Keduanya saling mempengaruhi, tergantung kepada aspek mana yang lebih dominan, karena ajaran Islam sangat toleran dengan budaya lokal. Hasil pengujian regresi logistik multinomial memperlihatkan bahwa faktor budaya tidak menjadi unsur pembeda pengkategorian potensi menjadi nasabah bank

syariah. Temuan penelitian ini memperlihatkan bahwa faktor akulturasi budaya dengan ajaran Islam meski menjadi sebuah keniscayaan namun tidak begitu kuat dalam mendorong keputusan bertransaksi di bank syariah. Rasionalitas masyarakat Provinsi Sumatera Barat yang merupakan penduduk asli minangkabau yang beragama Islam tidak menjadi pembeda dalam pengkategorian potensi. Dengan kata lain, capaian potensi bank syariah tidak ditentukan oleh budaya minang yang religious.

### 8.8. Potensi Peralihan

Terdapat potensi peralihan masyarakat dari bank Syariah Ke Bank KOnvensional atau sebaliknya yang di akibatkan karena perubahan pada berbagi factor penentu. Berikut beberapa temuan penelitian:

- Responden yang menyatakan akan tetap di bank konvensional adalah sebanyak 543 responden atau sekitar 29,87%. Adapun alasan nya adalah karena adanya bunga bank yang tinggi, proses transaksi yang mudah, ATM yang mudah ditemui, kantor cabang yang banyak dan fasilitas yang lengkap. Sedangkan bagi responden yang tidak ingin sepenuhnya menjadi nasabah bank konvensional karena alasan adanya unsur riba, bank konvensional haram, dan punya kenalan di bank konvensional.
- Responden menyatakan bahwa akan menjadi nasabah bank konvensional sekaligus Nasabah bank syariah sebanyak 1207 responden yaitu sekitar 66,39%.
- Responden yang menyatakan bahwa tidak sepenuhnya akan menjadikan bank syariah sebagai bank utama sebanyak 1064 responden yaitu sekitar 58,53%
- Alasan yang diungkapkan oleh responden jika akan menjadikan bank syariah sebagai bank utama adalah berkaitan dengan keyakinan beragama alasan fasilitas yang bagus, tingkat bagi hasil/bonus yang kompetitif dan layanan bank syariah yang sesuai dengan prinsip ke Islaman.

## IX. Strategi Bersaing Pengembangan Bank Syariah di Sumatera Barat

### 9.1. Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan (Internal)

Kekuatan dan kelemahan bank syariah yang dimiliki Sumatera Barat merupakan hasil dari analisis lingkungan internal berasama stakeholder yang terkait. Secara garis besar kekuatan dan kelemahan yang didapatkan dari *Focus Group Discussion* (FGD) bersama stakeholder adalah sebagai berikut:

## **Kekuatan**

Kekuatan dapat dikatakan sebagai suatu keunggulan internal yang dimiliki terkait dalam mengembangkan perbankan syariah di Sumatera Barat. Adapun beberapa kekuatan yang dimiliki tersebut adalah sebagai berikut:

1. Sumber daya financial
2. Reputasi perusahaan
3. Budaya organisasi
4. Sumber daya manusia
5. Peralatan

## **Kelemahan**

Kelemahan adalah merupakan faktor internal yang dimiliki oleh bank syariah, dimana kecenderungannya akan dapat menghambat proses pengembangan perbankan syariah di Sumatera Barat. Setelah dilakukan diskusi melalui FGD dengan beberapa stakeholder terkait maka dapat diidentifikasi beberapa kelemahan potensi pengembangan bank syariah di Sumatera Barat:

1. System pemasaran
2. Resource scarcity
3. Lokasi
4. Competitive superiority
5. Immitability

## **9.2. Identifikasi Peluang dan Ancaman (Lingkungan Eksternal)**

Analisis lingkungan eksternal merupakan peluang dan ancaman yang dihadapi dalam mengembangkan bank syariah di Sumatera Barat. Berdasarkan hal itu maka dapat diketahui peluang dan ancaman yang dapat dikemukakan sebagai berikut.

### **Peluang**

Peluang merupakan suatu kesempatan yang memiliki kecenderungan memberikan manfaat bagi pengembangan bank syariah di Sumatera Barat. Adapun beberapa faktor mengenai peluang yang dimiliki dalam mengembangkan bank syariah di Sumatera Barat adalah sebagai berikut :

1. Inovasi
2. Perkembangan produk
3. Perkembangan Tekonologi
4. Differensiasi produk
5. Kebijakan pemerintah Informasi

### **Ancaman**

Ancaman merupakan faktor eksternal yang memiliki kecenderungan dapat membahayakan terhadap pengembangan bank syariah di Sumatera Barat. Adapun

beberapa ancaman yang akan dihadapi dalam mengembangkan bank syariah di Sumatera Barat adalah sebagai berikut:

1. Pertumbuhan GDP
2. Laju Inflasi
3. Daya beli masyarakat
4. Competitor
5. Suku bunga primer

### **Analisis Matrix EFE**

Analisis Matriks mengenai External Factor Environment (EFE) dilakukan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi dalam pengembangan bank syariah di Sumatera Barat. Setelah dilakukan analisis lingkungan eksternal tersebut maka langkah selanjutnya adalah menyusun faktor-faktor eksternal itu menjadi profil peluang dan ancaman pengembangan bank syariah di Sumatera Barat. Hal ini dapat dilakukan dengan menggunakan alat analisis Matriks EFE. Melalui analisis ini, diharapkan mampu memberikan pendekatan relevan dalam menentukan posisi strategis bank syariah di Sumatera Barat.

Langkah selanjutnya yang dilakukan dalam analisis ini adalah dengan menentukan bobot (*weight*) dan rating dari *critical success factors*. Hal ini dilakukan dengan jalan mengalikan nilai bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan skor tertimbang semua *critical success factors*. Bobot menunjukkan *relative importance* dari setiap faktor untuk berhasil atau membawa kesuksesan dalam pelaksanaan program kerja, sedang rating menunjukkan kondisi tiap-tiap *critical success factors* konsep bank syariah di Sumatera Barat. Adapun langkah terakhir adalah menjumlahkan skor total untuk mendapatkan total skor tertimbang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada berikut:

**Tabel 21. Faktor Lingkungan Eksternal Bank Syariah Sumatera Barat**

No	Faktor Strategy Eksternal	Rating	Bobot	Skor Tertimbang
	Peluang			
1	Innovasi Produk	3	0.11	0.33
2	Perkembangan Teknologi	4	0.11	0.44
3	Differensiasi Produk	3	0.11	0.33
4	Kebijakan Pemerintah	3	0.11	0.33
5	Perkembangan Informasi	4	0.11	0.44
	<b>Jumlah</b>		<b>0.55</b>	<b>1.87</b>
	<b>Ancaman</b>			
6	Pertumbuhan GDP	3	0.09	0.27
7	Laju Inflasi	3	0.09	0.27
8	Daya Beli Masyarakat	3	0.09	0.27
9	Competitor	3	0.11	0.33
10	Suku Bunga Primer	3	0.07	0.21
	<b>Jumlah</b>		<b>0.45</b>	<b>1.35</b>
	<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>3.22</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Keterangan :

- Bobot : 0,00 – 0,05 = Pengaruh kecil  
 0,06 – 0,10 = Pengaruh sedang  
 0,11 – 0,15 = Pengaruh besar  
 0,16 – 0,20 = Pengaruh sangat besar

Rating pada matriks EFE :

- 1= memiliki peluang yang sangat sedikit atau ancaman yang sangat besar  
 2 = memiliki peluang yang sedikit atau ancaman yang besar  
 3 = memiliki peluang yang besar atau ancaman yang kecil  
 4 = memiliki peluang yang sangat besar atau ancaman yang sangat kecil

Berdasarkan analisis matriks EFE, jumlah nilai yang dibobot sebesar 3,22 atau berada di atas nilai 2,5 yang merupakan nilai rata-rata yang berarti bahwa organisasi mampu merespon dengan baik peluang yang ada dan ancaman-ancaman dalam mengembangkan bank syariah di Sumatera Barat.

### **Analisa Matriks IFE**

Analisa terhadap kekuatan dan kelemahan internal yang memiliki pengaruh secara langsung terhadap pengembangan perbankan syariah di Sumatera Barat. Analisa dilakukan dengan menggunakan matriks IFE sehingga akan dilakukan analisis terhadap setiap faktor lingkungan internal yang berpengaruh pengembangan bank syariah di Sumatera Barat. Untuk lebih jelasnya, berikut interpretasi matrix IFE pengembangan bank syariah di Sumatera Barat :

**Tabel 22. Faktor Lingkungan Internal Bank Syariah di Sumatera Barat**

No	Faktor Strategy Internal	Rating	Bobot	Skor Tertimbang
	Kekuatan			
1	Sumber Daya Financial	3	0.1	0.3
2	Reputasi Perusahaan	4	0.1	0.4
3	Budaya Organisasi	4	0.1	0.4
4	Sumber Daya Manusia	4	0.09	0.36
5	Peralatan	3	0.08	0.24
	<b>Jumlah</b>		<b>0.47</b>	<b>1.7</b>
	<b>Kelemahan</b>			
6	Sistem Pemasaran	3	0.1	0.3
7	Resource Scarcity	3	0.11	0.33
8	Lokasi	3	0.11	0.33
9	Competitive Superiority	3	0.1	0.3
10	Imitability	2	0.11	0.22
	<b>Jumlah</b>		<b>0.53</b>	<b>1.48</b>
	<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>3.18</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Keterangan :

- Bobot : 0,00 – 0,05 = Pengaruh kecil  
 0,06 – 0,10 = Pengaruh sedang  
 0,11 – 0,15 = Pengaruh besar  
 0,16 – 0,20 = Pengaruh sangat besar

Rating pada matriks EFE :

- 1 = merupakan kelemahan utama atau bukan termasuk kekuatan  
 2 = merupakan kelemahan yang sedang atau kekuatan kecil  
 3 = merupakan kelemahan yang kecil atau kekuatan yang sedang  
 4 = merupakan kekuatan utama atau bukan termasuk kelemahan

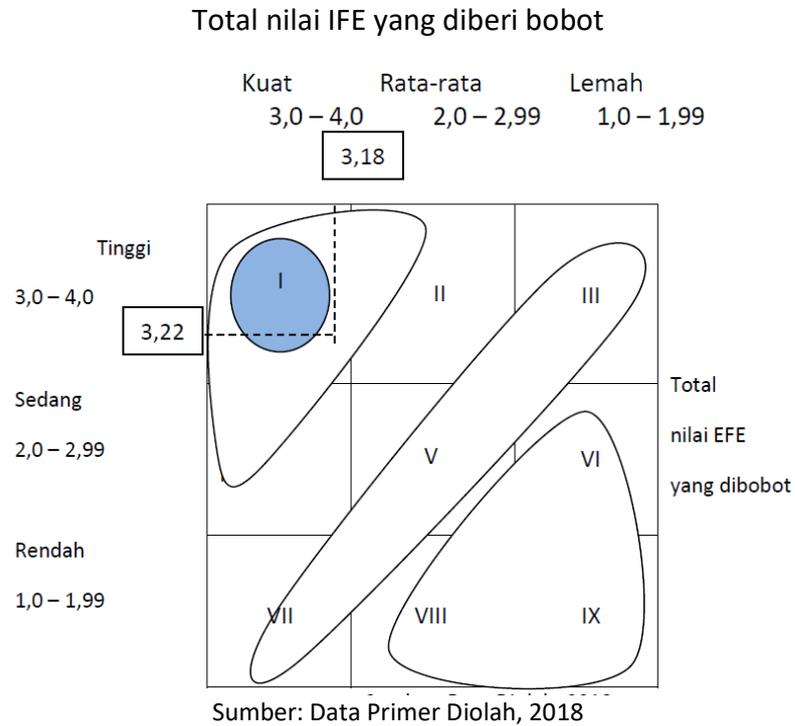
Hasil analisis perhitungan yang disajikan dalam tabel diatas menunjukkan skor total internal sebesar 3,18. Jumlah tersebut berada di diatas 2,5 dimana menyatakan bahwa kondisi internal bank syariah saat ini baik.

### Analisis Matriks IE

Analisis matriks IE juga dalam *matching stage* untuk mengetahui posisi bersaing organisasi dan menentukan strategi alternatif yang sesuai dengan posisi organisasi tersebut. Paramter yang digunakan dalam analisa matriks internal-eksternal meliputi parameter kekuatan internal organisasi dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategi di tingkat korporasi/tertinggi yang lebih detail. Matriks IE terdiri atas dua dimensi, yaitu total skor dari matriks IFE pada sumbu X dan total skor dari matriks EFE pada sumbu Y. Matriks IE terdiri dari dua dimensi, yaitu total skor dari matriks IFE pada sumbu X (horizontal) dan total skor dari

matriks EFE pada sumbu Y. Berdasarkan hasil analisis dari matriks IFE dan EFE, maka dapat diketahui sumbu X matriks IE merupakan total skor matriks IFE sebesar 3,18 dan sumbu Y matriks IE merupakan total skor matriks EFE sebesar 3,22. Adapun gambaran posisi potensi pengembangan bank syariah di Sumatera Barat dapat dilihat pada gambar berikut:

**Gambar 3. Matriks IE Potensi Pengembangan Bank Syariah di Sumatera Barat**



Hasil dari matriks IE di atas menunjukkan bahwa potensi pengembangan bank syariah berada pada kategori sel I (yang berada pada sel I, II dan IV) , yang berarti bahwa perbankan syariah hendaknya menggunakan kebijakan strategi tumbuh dan membangun (*Grow and Build* dengan mempertimbangkan pendekatan strategi yang digunakan yaitu strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) yaitu dengan melakukan upaya pemasaran yang lebih relevan dalam mengembangkan pangsa pasar, memperluas target geografis atas produk dan jasa bank yang dikembangkan dan perbaikan kualitas layanan atas tawaran produk dan jasa perbankan yang dikembangkan. Lebih lanjut, alternative pendekatan lainnya yang digunakan pada kategori sel I yaitu menggunakan pendekatan strategi integrasi (integrasi kebelakang, integrasi kedepan, dan integrasi horizontal) yaitu seperti pada integrasi depan penting bagi bank syariah untuk mempertimbangkan mengupayakan kepemilikan atau kendali yang besar pada kerjasama dengan terhadap lembaga keuangan daerah, pada integrasi kebelakang yaitu dengan meningkatkan kerjasama dengan captive market (pemerintah daerah), dan pada strategi integrasi horizontal yaitu dengan mempertimbangkan konversi bank konvensional menjadi syariah. Secara lebih spesifik pada integrasi horizontal hal ini sesuai dengan hasil potensi ASN tinggi

yaitu sebesar 67.7%. Hasil preferensi menjelaskan bahwa ASN merasa puas dengan layanan bank syariah. Secara comparative berdasarkan hasil potensi memperlihatkan hanya 24.20% yang akan tetap pada di Bank Konvensional.

Dominasi aspek perkembangan teknologi dan informasi dalam memahami perkembangan perbankan syariah memberikan konsekuensi logis terhadap arti pentingnya korporasi untuk dapat adaptif terhadap perkembangan era globalisasi. Aspek kualitas *processes* atau *operating* dari setiap transaksi pada semua touch point di masing-masing saluran layanan merupakan factor penting yang harus dipertimbangkan oleh bank. Lebih lanjut, mengintegrasikan perkembangan teknologi informasi merupakan salah satu bentuk transformasi pelayanan bank terkait dalam memberikan konsekuensi logis dalam mengembangkan saluran layanan digital yang lebih variatif. Untuk memaksimalkan sinergi ekspektasi nasabah atas kualitas layanan yang dikembangkan evaluasi layanan digital kantor cabang diharapkan mampu memaksimalkan peran cabang yang masih konvensional dalam melayani kebutuhan nasabah yang semakin variatif. Hal ini tentunya memberikan tuntutan bagi bank syariah untuk secara perlahan memberikan solusi keuangan yang berbasis digital pada tingkat persaingan yang dihadapi di Sumatera Barat.

## X. Kesimpulan dan Implikasi

### 10.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis Preferensi Masyarakat Terhadap Produk Syariah Di Sumatera Barat, berikut adalah beberapa kesimpulan:

1. Beberapa kategori atribut pelayanan yang diberikan oleh Bank Syariah belum sesuai dengan apa yang menjadi harapan dari nasabah. Berdasarkan pemetaan dari diagram kartesius dan perhitungan *Index Potential Gain in Customer Value (PGCV)*, berikut adalah atribut-atribut layanan jasa bank syariah secara berurutan yang menjadi prioritas utama untuk diperbaiki oleh Bank Syariah di Sumatera Barat yaitu :
  - a. Jaringan ATM yang banyak dan luas
  - b. Sistem operasional yang fleksibel,
  - c. Lokasi yang mudah dijangkau,
  - d. Margin/tingkat bagi hasil yang kompetitif untuk produk pembiayaan
  - e. Petugas pembiayaan memberikan informasi yang jelas dan dapat dipahami mengenai jenis dan fitur produk- produk pembiayaan.
2. Persentase nasabah bank syariah di Sumatera Barat yang juga menjadi nasabah kredit pada bank konvensional cukup besar yaitu 60,81%. Lima alasan

penting kenapa nasabah bank syariah juga memilih menjadi nasabah kredit di bank konvensional yaitu:

- a. proses kredit cepat
  - b. layanan petugas bagus
  - c. bunga bisa nego (rendah)
  - d. jaringan kantor bank yang luas
  - e. fasilitas bagus.
3. Persentase nasabah bank syariah di Sumatera Barat yang juga menjadi nasabah tabungan pada bank konvensional sebanyak 60,21%. Lima alasan penting kenapa nasabah bank syariah juga memilih menjadi nasabah tabungan di bank konvensional adalah:
- a. Bank konvensional memiliki fasilitas pembayaran berbagai jenis tagihan
  - b. Bank konvensional memiliki fasilitas phone & internet banking
  - c. Pelayanan petugas simpanan yang cepat dan efisien
  - d. Reputasi bank yang baik
  - e. Jumlah ATM yang banyak.
4. Dengan berbagai pertimbangan, responden memiliki rencana untuk beralih kembali ke bank konvensional sebagai Bank utama sebanyak 35,49% dan sisanya tidak beralih/tetap sebanyak 64,51%. Hal ini mengindikasikan bahwa keinginan untuk tetap menjadi nasabah bank syariah masih tinggi, dan hal ini harus menjadi perhatian utama oleh bank syariah dengan memperbaiki layanan-layanan yang dianggap dapat membuat nasabah switching ke konvensional, terutama layanan – layanan yang terdapat pada prioritas utama seperti yang disebutkan dalam poin 1.
5. Segmen ASN merupakan *captivemarket* dari Bank Nagari. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa atribut – atribut layanan jasa yang menjadi prioritas utama yang harus diperbaiki menurut ASN terhadap layanan jasa yang diberikan oleh Bank Syariah di Sumatera Barat adalah sebagai berikut:
- a. Prosedur menjadi nasabah bank syariah yang mudah
  - b. Bank syariah menawarkan bagi hasil atau bonus yang bersaing pada produk-produk simpanan
6. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa 29,07% responden (ASN) bukan merupakan nasabah bank konvensional, sedangkan sisanya sebanyak 70,92% adalah responden dengan dual banking. Bank konvensional yang paling banyak digunakan adalah Bank BRI dan Bank Nagari. Terdapat lima alasan penting kenapa ASN memilih menjadi nasabah kredit di bank konvensional yaitu

- a. Reputasi bank bagus
- b. Jaringan kantor bank yang luas
- c. Angsuran kredit ringan
- d. Persyaratan kredit ringan
- e. Biaya administrasi dan provisi kredit rendah.

Adapun Lima alasan penting kenapa ASN memilih menjadi nasabah tabungan di bank konvensional adalah :

- a. Bank memiliki fasilitas pembayaran berbagai jenis tagihan
  - b. Pelayanan petugas simpanan yang cepat dan efisien
  - c. Bank memiliki fasilitas phone & internet banking
  - d. Pelayanan petugas simpanan yang cepat dan efisien
  - e. Reputasi bank yang baik
  - f. Jumlah ATM yang banyak.
7. Dengan berbagai pertimbangan, ASN yang sudah memilih bank syariah sebagai bank utama berencana untuk beralih kembali ke bank konvensional sebanyak 24,82% dan sisanya tidak beralih/tetap sebanyak 75,18%. Alasan beralih ke bank konvensional adalah: gaji melalui bank konvensional dan produk/layanan/jasa bank konvensional sesuai dengan kebutuhan

Untuk mengetahui peta potensi dan peluang pengembangan bank syariah pada tingkat kabupaten kota di Sumatera Barat, maka dilakukan analisis potensi dengan menggunakan pendekatan Analisis Regresi Logistik Multinomial, Matrix Importance Performance (IPA) dan Analisis Multidimensional Scaling. Beberapa temuan yang dapat disimpulkan dari hasil penelitian sebagai berikut:

1. Pemetaan potensi pengembangan bank syariah di Provinsi Sumatera Barat terdistribusi dalam kategori Rendah, Sedang dan Tinggi, dengan distribusi masing-masingnya yaitu 37.46% responden yang berada pada kelompok potensi rendah, 17.88% berada pada kelompok sedang dan 44,66% pada kelompok tinggi.
2. Berdasarkan kategori profesi, potensi tinggi di dominasi oleh kelompok masyarakat dengan pekerjaan dibidang UMKM (21.73%), ASN (11.39%) dan sisanya Non ASN (11.55%)
3. Pemetaan potensi memperlihatkan beberapa wilayah dengan potensi tinggi pengembangan bank syariah yang meliputi Kabupaten Agam, Kabupaten Dharmasraya, Limapuluh Kota, Kabupaten Pasaman Timur, Kota Sawahlunto, Kota Padang dan Kota Solok. Wilayah-wilayah ini merupakan daerah kabupaten/kota yang sedang bertumbuh dengan wilayah yang cukup luas dan expansif dalam pengembangan jaringan bank syariah.

4. Pemetaan potensi berdasarkan segmen pasar, terlihat bahwa kelompok ASN dapat menjadi potensi tinggi untuk menjadi nasabah bank syariah dengan adanya penguatan atau control pada variable psikologi dan personal (*psychologydriven* dan *personal driven*). Variabel Psikologi ini meliputi beberapa hal yaitu:
  - a. Keyakinan untuk menjadi insan yang lebih Islami,
  - b. Proses pembelajaran untuk menjadi lebih religius
  - c. adanya relevansi antara produk dan layanan Bank Syariah dengan tingkat kebutuhan yang berbeda.
  - d. Sedangkan faktor personal yang mendorong ASN ke Bank Syariah adalah :
  - e. Gaya hidup yang sesuai dengan prinsip Islam,
  - f. Produk dan layanan Bank Syariah mencerminkan kepribadian dan akhlak yang baik sebagai seorang muslim,
  - g. Kondisi usia yang membuat seseorang menjadi lebih religius
  - h. Produk dan layanan Bank Syariah sesuai dengan keadaan ekonomi
  - i. Pembayaran gaji dilakukan melalui bank syariah.
5. Sedangkan untuk kelompok Non ASN, potensi tinggi di dorong oleh penguatan variabel psikologi, personal dan sosial. Penguatan factor psikologi, personal dan sosial dalam strategi pengembangan dapat mendorong kedua kelompok berada pada potensi tinggi sebagai nasabah bank syariah.
6. Terdapat potensi adanya peralihan dari bank konvensional ke bank syariah sebesar 61.83%, yang berarti nasabah bank konvensional tidak ingin selamanya tetap berada di bank konvensional. Alasan peralihan ini adalah karena bank syariah lebih sesuai syariah dan bebas riba. Meski beralih ke bank syariah, sebesar 63,86% dari responden mengakui akan tetap menggunakan bank konvensional dengan alasan : gaji melalui bank konvensional dan produk/layanan/jasa bank konvensional sesuai dengan kebutuhan.

Untuk memprediksi potensi pengembangan bank syariah pada tingkatan Kabupaten/Kota di Sumatera Barat berdasarkan perilaku masyarakat dalam menerapkan prinsip muamalah berdasarkan Hukum Islam, berikut beberapa temuan:

1. Hasil analisis dengan Regresi Logistik Multinomial, memprediksi tingkat potensi bank syariah dapat mencapai sebesar 72.2% untuk kategori tinggi dengan adanya penguatan pada beberapa determinan seperti faktor psikologis, sosial dan personal. Peningkatan faktor sosial dan personal akan meningkatkan kecenderungan masyarakat untuk berada pada kelompok potensi tinggi masing-masing sebesar 1,661 dan 1,592 kali lipat dibanding

potensi rendah. Namun peningkatan faktor psikologi hanya akan meningkatkan kecenderungan masyarakat untuk berada pada kelompok potensi sedang sebesar 0.027 kali lipat dari kelompok dengan potensi rendah.

2. Tinggi rendahnya potensi pengembangan bank syariah di Provinsi Sumatera Barat ditentukan oleh beberapa faktor utama yaitu faktor psikologi, sosial dan personal yang berhubungan dengan unsur religiusitas keislaman. Semua faktor-faktor penentu ini terkait dengan religiusitas keislaman yaitu keadaan yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorongnya berpikir, bersikap, bertingklaku, dan bertindak sesuai dengan ajaran Islam. Masyarakat Sumatera Barat memiliki potensi tinggi untuk menjadi nasabah bank syariah sejauh strategi pengembangan dan arah kebijakan yang diambil Bank Syariah mengupayakan peningkatan religiusitas keislaman dalam perspektif psikologis, sosial dan personal. Beberapa indikator pada masing-masing faktor ini meliputi:

- 1) Faktor Psikologi yang meliputi:

- a. Keyakinan, yaitu keyakinan untuk menjadi insan yang lebih Islami. Keyakinan akan produk dan jasa layanan bank syariah yang halal dan menentramkan akan mendorong individu untuk memilih bank syariah.
- b. Pembelajaran, yaitu proses pembelajaran untuk menjadi lebih religius. Proses pembelajaran berperan penting dalam membentuk perilaku konsumen terutama dalam memutuskan bertransaksi di bank syariah. Mulai dari tahap awal dimana konsumen percaya bahwa bank syariah lebih baik dibanding lembaga keuangan lainnya, lalu konsumen mencari tahu dan menggali pengalaman sebelum memutuskan untuk hijrah ke bank syariah. Indikator psikologis pembentuk potensi ini terefleksi dalam indikator “proses pembelajaran untuk menjadi lebih religius”.
- c. Motivasi, yaitu adanya relevansi antara produk dan layanan Bank Syariah dengan tingkat kebutuhan yang berbeda. Kebutuhan jasa perbankan mungkin dapat saja dipenuhi oleh berbagai lembaga keuangan, namun produk, layanan dan jasa bank syariah mampu memenuhi kebutuhan individu yang berbeda dengan bank konvensional.

- 2) Faktor Sosial yang meliputi:

- a. Keluarga yaitu adanya Pertimbangan, Pemahaman Syariah dan Pendidikan keagamaan dalam keluarga)
- b. Komunitas yaitu Pengaruh Komunitas (Majelis Ta’lim, Jama’ah Masjid, Forum Diskusi, Pengajian, Partai, Kelompok dagang/professional, dll)

- c. Teman yaitu pengaruh, referensi dan motivasi dari teman-teman/rekan kerja/tetangga yang religius
- 3) Personal, yang meliputi:
- a. Gaya hidup yaitu gaya hidup yang sesuai dengan prinsip Islam
  - b. Kepribadian yaitu produk dan layanan bank Syariah mencerminkan kepribadian dan akhlak yang baik sebagai seorang muslim
  - c. Usia yaitu kondisi usia yang membuat saya menjadi lebih religius
  - d. Kondisi Ekonomi, yaitu Produk dan layanan Bank Syariah sesuai dengan keadaan ekonomi
  - e. Pekerjaan, yaitu pembayaran gaji dilakukan melalui bank syariah
3. Pemetaan faktor-faktor penentu capaian potensi berbeda untuk wilayah kota dan kabupaten di Sumatera Barat.
- a. Faktor personal merupakan faktor penentu potensi yang dominan pada 14 kota/kab, yang meliputi: Kab.Pesisir Selatan, Kab.Solok, Kab.Tanah Datar, Kab.Padang Pariaman, Kab.Agam, Kab.Lima Puluh Kota, Kab.Dharmasraya, Kab.Pasaman Barat, Kota Padang, Kota Solok, Kota Sawahlunto, Kota Padang Panjang, Kota Payakumbuh dan Kota Pariaman.
  - b. Faktor psikologi menjadi faktor penentu potensi yang dominan pada 15 kota/kab, yang meliputi Kab.Solok, Kab.Sijunjung, Kab.Padang Pariaman, Kab.Agam, Kab.Lima Puluh Kota, Kab.Pasaman Timur, Kab.Solok Selatan, Kab.Dharmasraya, Kab.Pasaman Barat, Kota Padang, Kota Solok, Kota Sawahlunto, Kota Bukittinggi, Kota Payakumbuh dan Kota Pariaman.
  - c. Faktor sosial pada 9 kota/kab yang menjadi Kab.Pesisir Selatan, Kab. Tanah Datar, Kab. Agam, Kab. Pasaman Timur, Kota Solok, Kota Sawahlunto, Kota Padang Panjang, Kota Payakumbuh dan Kota Pariaman
  - d. Faktor budaya hanya dominan pada 8 wilayah kota/kab yang meliputi Kab.Pesisir Selatan, Kab. Sijunjung, Kab. Padang Pariaman, Kota Solok, Kota Sawahlunto, Kota Padang Panjang, Kota Payakumbuh dan Kota Pariaman

## 10.2. Implikasi

Berdasarkan kesimpulan terhadap analisis preferensi dan analisis potensi pengembangan bank syariah di Provinsi Sumatera Barat, berikut adalah saran-saran yang dikemukakan terhadap temuan penelitian:

1. Perluasan pangsa pasar pada segmen UMKM selain penguatan pada segmen ASN yang menjadi *captive market*. Jika selama ini bank syariah lebih banyak bermain aman pada segmen ASN sebagai segmen andalan, maka temuan penelitian ini mengungkap bahwa pekerja di sektor UMKM adalah juga segmen potensial untuk di kelola. Sektor UMKM merupakan segmen pembiayaan yang potensial jika di kelola dengan baik, mengingat cukup besarnya jumlah pelaku UMKM yang memiliki keyakinan untuk beralih ke Bank Syariah, yaitu sebesar 21.73%. Hal ini juga sesuai dengan prinsip dasar penyaluran pembiayaan di bank syariah yang fokus pada sektor produktif bukan konsumtif. Tagline perbankan syariah "*beyondbanking*" mestinya menjadi pertimbangan utama bagi bank syariah untuk mempertimbangkan unsur *social justiced* selain aspek ekonomis dalam operasionalnya. Potensi aspek religiusitas dalam perspektif psikologis dan personal yang begitu kuat di kelompok ini dapat menjadi pertimbangan perlunya Bank Syariah untuk fokus dalam mengelola segmen pasar ini.

Beberapa upaya yang dapat dilakukan untuk perluasan pangsa pasar UMKM ini adalah: memperbanyak diversifikasi produk-produk pembiayaan produktif, menawarkan proses pembiayaan yang cepat dan fleksibel, margin pembiayaan yang kompetitif, layanan account officer yang paham dengan muamalah dan support pembiayaan yang proaktif, jaringan kantor yang luas melalui perluasan kantor cabang pembantu atau kantor kas pada pusat-pusat perdagangan serta fasilitas pembiayaan yang memudahkan nasabah melalui gerai-gerai pembiayaan pada masing-masing kantor.

2. Peningkatan upaya sosialisasi dan edukasi bank syariah, terutama pada daerah-daerah yang berpotensi tinggi dalam pengembangan bank syariah. Temuan penelitian yang mengungkap adanya "*psychologydriven* dan *personal driven*", dorongan faktor psikologis dan personal dalam memilih bank syariah, menyiratkan akan pentingnya sosialisasi bank syariah sebagai lembaga keuangan yang tidak hanya dalam praktiknya menggunakan prinsip-prinsip sesuai syariat Islam namun juga mampu memberikan dampak ekonomis dalam bermuamalah. Upaya sosialisasi dan edukasi ini, selain diberikan oleh OJK, dapat juga di laukan oleh bank-bank syariah melalui berbagai upaya seperti:
  - a. Memberikan pemahaman yang komprehensif dan integratif mengenai konsep sistem perbankan syariah melalui penayangan iklan di semua media yang ada dengan format yang sederhana namun populer. Upaya ini bertujuan untuk menanamkan pemahaman yang benar dan detil mengenai apa itu sistem syariah, istilah, instrumen-instrumen, produk dan jasa bank serta layanan keuangan lainnya. Pengaruh iklan yang amat intens ini akan memupuk loyalitas yang kuat di benak masyarakat, sehingga secara tidak sadar dengan sendirinya, mereka akan memahami kaidah-kaidah syariah

yang ingin disampaikan oleh pelaku perbankan tersebut. Upaya ini dapat memperkuat dorongan psikologis yang sudah ada di diri masyarakat untuk menjadi insan yang lebih Islami untuk bermuamalah secara syariat. Sosialisasi produk perbankan syariah tanpa pemahaman yang holistik hanya akan memberikan akses terhadap perbankan secara temporer.

- b. Menciptakan perbankan syariah yang inklusif, yang berarti menciptakan bank syariah yang dapat dinikmati oleh semua kalangan, yang bukan hanya non muslim. Salah satu faktor penentu potensi pengembangan bank syariah adalah *personal driven* masyarakat bertransaksi di bank syariah. Perbankan syariah yang ideal di masa depan adalah perbankan yang menerapkan konsep keadilan dalam segenap bidang pelayanan. Perbankan syariah yang lintas agama dan budaya sesuai benar dengan konsep perbankan yang "*rahmatan lil 'aalamiin*", yaitu perbankan untuk kesejahteraan dan keadilan umat manusia di seluruh alam. Perbankan syariah yang inklusif akan menjangkau lapisan masyarakat lebih luas, sehingga bisa menarik dana masyarakat lebih besar. Pengembangan pangsa pasar di daerah Pasaman Timur atau Mentawai merupakan salah satu perwujudan bank syariah sebagai perbankan yang "*rahmatan lil 'aalamiin*".
- c. Peningkatan pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah terutama terkait karakteristik Bank Syariah yang membedakan dengan Bank Konvensional dan keuntungan ekonomis bertransaksi di Bank Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat bahwa indeks literasi dan inklusi keuangan syariah masih jauh lebih rendah dibandingkan dengan bank konvensional. Indeks inklusi dan literasi keuangan konvensional pada 2016 masing-masing sebesar 65,6% dan 29,5%, sedangkan indeks inklusi dan literasi keuangan syariah tercatat masing-masing 11,1% dan 8,1%. Pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah diprediksi mampu meningkatkan potensi peralihan ke bank syariah karena unsur religiusitas keislaman itu sendiri sudah melekat secara sejarapsikologi, sosial dan personal di masyarakat. Upaya-upaya yang dilakukan ini meliputi: a) Penguatan kompetensi syariah pada bagian pembiayaan terutama bagi account officer dan support pembiayaan. Bagian ini merupakan bagian yang paling depan yang berhadapan langsung dengan nasabah yang mesti memiliki karakteristik yang bersifat kafa'ah (cakap dalam bidang pekerjaan), himmatul'amal (memiliki semangat dan etos kerja tinggi) dan amanah (bertanggungjawab dan terpercaya dalam menjalankan tugas). b) Peningkatan product knowledge pada account officer dan bagian support pembiayaan melalui training yang terencana dan berkelanjutan. c) Penguatan etika bisnis islam dalam layanan dan jasa bank lainnya seperti

penguatan fungsi assurance, empathy, responsiveness, reliability dan tangible yang berlandaskan etika norma keislaman. Untuk lebih detailnya adalah setiap bentuk layanan mencirikan islami yang kuat mulai dari etika berperilaku dan berbicara pada karyawan.

3. Akselerasi pengembangan jaringan bank syariah melalui pengembangan jaringan layanan syariah melalui Layanan Syariah (LS)/Office Channeling (OC), terutama pada wilayah-wilayah dimana masyarakatnya berpotensi secara psikologis untuk beralih ke bank syariah seperti Kab.Solok, Kab.Sijunjung, Kab.Padang Pariaman, Kab.Agam, Kab.Lima Puluh Kota, Kab.Pasaman Timur, Kab.Solok Selatan, Kab.Dharmasraya, Kab.Pasaman Barat, Kota Padang, Kota Solok, Kota Sawahlunto, Kota Bukittinggi, Kota Payakumbuh dan Kota Pariaman. Pengembangan LS/OC ini diharapkan dapat meningkatkan pelayanan perbankan syariah kepada masyarakat secara cepat tanpa menunggu kepastian legalitas apakah sebuah bank konversi atau tidak. Solusi ini dapat mengatasi gap antara permintaan masyarakat akan jasa keuangan perbankan syariah dengan jaringan kantor perbankan syariah yang terbatas. Wilayah-wilayah ini merupakan daerah kabupaten/kota yang sedang bertumbuh cepat dilihat dari indikator ekonomi, namun jaringan bank syariah pada beberapa wilayah ini masih sangat terbatas. Wilayah yang luas seperti pada Kabupaten Agam, Kabupaten Dharmasraya, Limapuluh Kota dan Kabupaten Pasaman Timur dengan tingkat kompetisi yang tidak terlalu kuat memberi ruang bagi bank syariah untuk memperbanyak kantor kas atau paymentpoint pada sentra perdagangan dan bisnis. Penguatan jaringan melalui system agency (branchless banking) pada sentra bisnis dan sentra perdagangan di daerah yang terdeteksi berpotensi sedang, juga menjadi solusi bagi beberapa kantor cabang yang memiliki tenaga marketing dalam jumlah besar.
4. Penguatan regulasi dan dukungan pemerintah tentang pembayaran gaji PNS-TNI/Polri melalui bank syariah. Meski peluang ini sudah terbuka lebar sejak penerapan Peraturan Kementerian Keuangan Nomor 11 tahun 2016 yang memfasilitasi pembayaran gaji pegawai negeri sipil (PNS), TNI dan Polri melalui bank syariah, namun beberapa kesulitan yang dihadapi dalam operasionalnya menyebabkan banyak satuan kerja yang beralih ke bank konvensional kembali. Keberpihakan regulasi mesti di iringi oleh kesiapan bank syariah pada peningkatan kapasitas teknologi informasi dan kemampuan menjalin kerja sama dengan masing-masing satker di Kementerian.
5. Peningkatan kualitas layanan *funding-lending*. Beberapa atribut layanan *funding* yang menjadi prioritas adalah:
  - Penganekaragaman Fasilitas Pembayaran Berbagai Jenis Tagihan,

- Peningkatan Fasilitas Phone & Internet Banking,
- Pelayanan Petugas Simpanan Yang Cepat Dan Efisien,
- Peningkatan Reputasi Bank
- Peningkatan Jaringan ATM

Adapun beberapa atribut layanan *lending* yang perlu ditingkatkan adalah:

- Proses pembiayaan yang cepat dan fleksibel
- Layanan bagian pembiayaan yang bagus
- Margin/Tingkat Bagi Hasil yang kompetitif
- Adanya negosiasi pada tingkat bagi hasil/margin
- Jaringan kantor bank yang luas
- Fasilitas yang bagus.

### 10.3. Strategi

Untuk memformulasikan strategi pengembangan bank syariah di Sumatera Barat, hasil penelitian menunjukkan bahwa potensi pengembangan bank syariah berada pada kategori kebijakan strategi tumbuh dan membangun (*Grow and Build*) dengan mempertimbangkan pendekatan strategi yang digunakan yaitu:

1. Strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) yaitu dengan melakukan upaya pemasaran yang lebih relevan dalam mengembangkan pangsa pasar, memperluas target geografis atas produk dan jasa bank yang dikembangkan dan perbaikan kualitas layanan atas tawaran produk dan jasa perbankan yang dikembangkan.
2. Strategi integrasi (integrasi kebelakang, integrasi kedepan, dan integrasi horizontal) yaitu:
  - Integrasi kedepan penting bagi bank syariah untuk mempertimbangkan mengupayakan kepemilikan atau kendali yang besar pada kerjasama terhadap lembaga keuangan daerah (channelling), seperti diantaranya koperasi syariah, BMT, dan lain sebagainya
  - Pola channeling pada bank syariah ini merupakan penyaluran pembiayaan langsung yang diberikan kepada *enduser* melalui mitra usaha seperti koperasi pasar, koperasi ASN, BMT atau BPRS. Pola Channeling dapat dilakukan dengan skim mudharabahwalmurabahah, dengan cara bank syariah mewakalahkan kepada mitra usaha untuk mengelola dana lending dan melakukan proses pembiayaan, untuk kemudian bank syariah berbagi hasil dengan pihak mitra.

- Integrasi kebelakang yaitu dengan meningkatkan kerjasama dengan captivemarket (pemerintah daerah), Secara lebih spesifik pada integrasi horizontal hal ini sesuai dengan hasil potensi ASN tinggi yaitu sebesar 67.7%. Hasil preferensi menjelaskan bahwa ASN merasa puas dengan layanan bank syariah. Secara comparative berdasarkan hasil potensi memperlihatkan hanya 24.20% yang akan tetap pada di Bank Konvensional. Implikasinya adalah memperkuat program-program **Customer Relationship Management** dengan penekanan pada peningkatan **komitmen** dari pihak pemerintahan daerah selaku decision maker. Berbagai program kegiatan dapat di create untuk meningkatkan komitmen nasabah . Komitmen dibentuk dari rasa percaya yang tinggi dan berawal dari adanya kepuasan. Dengan meminimalisir prioritas utama perbaikan seperti penyederhanaan prosedur baik pembiayaan dan simpanan serta merekonstruksi kebijakan terkait produk simpanan akan dapat meningkatkan kepuasan ASN. Selain itu juga meningkatkan pelaksanaan program CSR berupa sponsorship kegiatan keagamaan, sponsor pendidikan keagamaan bersifat non formal, dan sponsorship untuk inkubator usaha syariah di sekolah dan perguruan tinggi.
- Strategi integrasi horizontal yaitu dengan mempertimbangkan konversi bank konvensional menjadi syariah. Secara lebih spesifik pada integrasi horizontal hal ini sesuai dengan hasil kajian yang menjelaskan prediksi potensi tinggi sebesar 72,2 %, dan potensi peralihan dari bank konvensional ke syariah sebesar 61,83 %. Strategi integrasi horizontal yaitu dengan mempertimbangkan pemisahan aset bank syariah dari bank induknya yang konvensional serta pemisahan struktur organisasi, contoh pemisahan bank nagari syariah dari struktur organisasi bank nagari.

**SURAT PERJANJIAN  
(KONTRAK)**

**TENTANG**

**PEKERJAAN :**

**JASA PENELITIAN POTENSI DAN PREFERENSI MASYARAKAT TERHADAP  
PERBANKAN SYARIAH**

**ANTARA  
PT. PT. BANK NAGARI SUMATERA BARAT  
DENGAN  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LPPM)  
UNIVERSITAS DHARMA ANDALAS**

NOMOR : SK/001/PL17-BN/07-2018 Tanggal 18 Juli 2018  
NOMOR : 123/SPK-LPPM/VII/2018

---

Pada hari ini **Rabu** Tanggal Delapan Belas Bulan Juli Tahun **Dua Ribu Delapan Belas (18-07-2018)** bertempat di Padang, kami yang bertandatangan di bawah ini:

- I. **PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH SUMATERA BARAT**, dalam hal ini diwakili oleh **DEDY CARDI** selaku Pemimpin Divisi Umum PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat beralamat di Jalan Pemuda No. 21 Padang , bertindak dalam jabatannya tersebut untuk dan atas nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disebut Bank Nagari, yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Terbatas PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Nomor 1 Tanggal 1 Februari 2007 yang dibuat dihadapan Notaris H.Hendri Final,SH dan disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Azazi Manusia Republik Indonesia dengan Keputusan Nomor W3-00074 HT.01.01-TH.2007 Tanggal 4 April 2007, beserta perubahan-perubahannya sebagaimana terakhir dimuat dalam Akta Nomor 36 Tanggal 20 September 2017 yang dibuat dihadapan Notaris Helsi Yasin,SH.Mkn berkedudukan di Padang dan beralamat di Jalan Pemuda No. 21 , untuk selanjutnya disebut sebagai **PIHAK PERTAMA**.
- II. **Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Dharma Andalas** , dalam hal ini diwakili oleh **HERU AULIA AZMAN,S.Sos,MM,Phd** selaku Ketua **Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Dharma Andalas** (berdasarkan SK Rektor Universitas Dharma Andalas No.231B/SK-Ka.LPPM/UNIDHA/VII/2017).beralamat di Jl. Sawahan No.103 A Simpang Haru Padang, bertindak dalam jabatannya tersebut untuk dan atas nama **Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Dharma Andalas** untuk selanjutnya disebut sebagai **PIHAK KEDUA**.

Antara PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA telah mencapai persetujuan untuk membuat Surat Perjanjian yang dilaksanakan berdasarkan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

1. Surat Penawaran **Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Dharma** Nomor : 100/LPPMUnidha/III/2018 tanggal 08 Maret 2018.
2. Berita Acara Negosiasi Harga nomor : SR/003/PL17-BN/03-2018 tanggal 26 Maret 2018 .
3. Surat Penunjukan Penyedia Jasa nomor : SR/009/PL17-BN/05-2018 tanggal 04 Mei 2018.

Selanjutnya kedua belah pihak sepakat mengatur Surat Perjanjian dimaksud menurut pasal-pasal sebagai berikut :

**Pasal 1**  
**KETENTUAN UMUM**

1. **PIHAK PERTAMA** adalah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang mempunyai kegiatan Penelitian Potensi dan Preferensi Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah di Wilayah Sumatera Barat;
2. **PIHAK KEDUA** adalah **Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Dharma Andalas** yang penawarannya diterima dan dinyatakan berhak melaksanakan Penelitian yang diselenggarakan **PIHAK PERTAMA**;
3. bahwa **PIHAK PERTAMA** memberi tugas kepada **PIHAK KEDUA** dan **PIHAK KEDUA** menerima tugas tersebut untuk melaksanakan Pekerjaan Penelitian Potensi dan Preferensi Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah di Wilayah Sumatera Barat;
4. bahwa **PIHAK KEDUA** bertanggung jawab penuh atas penyelesaian pelaksanaan pekerjaan sebagaimana yang dimaksud pada ayat (3) di atas;

**Pasal 2**  
**TUGAS DAN RUANG LINGKUP**

1. **PIHAK KEDUA** melaksanakan penelitian dengan judul "Penelitian Potensi dan Preferensi Masyarakat Terhadap Perbankan Syariah "
2. Ruang Lingkup Wilayah Studi dalam penelitian yang dilakukan oleh **PIHAK KEDUA** meliputi seluruh Kabupaten/Kota di Sumatera Barat kecuali Kabupaten Mentawai;
3. Ruang Lingkup Materi Pekerjaan dalam penelitian ini adalah:
  - a. Melakukan pengumpulan data sekunder dengan cara mencari informasi dan data melalui beberapa sumber *literature* yang relevan dan terkait dalam memahami dinamika perspektif perbankan secara lebih luas.
  - b. Melakukan pengumpulan data primer dengan cara mencari dan menggali informasi secara langsung pada lokasi yang menjadi sasaran sampel penelitian dengan cara menyebarkan kuisioner yang akan ditanyakan secara langsung kepada responden oleh beberapa orang *surveyor* (pewawancara).
  - c. Melakukan *in-depth interview* kepada beberapa pihak untuk mendapatkan *insight* tentang kondisi eksternal dan internal dari pertumbuhan Bank Syariah di Sumatera Barat secara umumnya dan 18 kabupaten kota di wilayah Sumatera Barat pada khususnya
  - d. Melakukan observasi untuk melihat dan memahami keadaan yang sebenarnya saat ini tentang perspektif dan preferensi masyarakat untuk bertransaksi secara syari'ah.
  - e. Keluaran/*output* yang diharapkan dari penelitian ini adalah;
    - (1) Preferensi dan prediksi potensi pengembangan Bank Syariah pada tingkat kabupaten/kota di Sumatera Barat;
    - (2) Peta potensi dan peluang pasar pengembangan Bank Syariah pada tingkat kabupaten/kota di Sumatera Barat;
    - (3) Strategi pengembangan Bank syariah berdasarkan perilaku dan keinginan masyarakat pada tingkat kabupaten/kota di Sumatera Barat;

**Pasal 3**  
**JANGKA WAKTU PELAKSANAAN**

1. Jangka waktu pelaksanaan penelitian tersebut di atas ditetapkan selama **60 (enam puluh) hari kalender** terhitung dari tanggal **18 Juli 2018** sampai berakhir pada tanggal **15 September 2018**.

2. Waktu pelaksanaan penelitian tersebut di atas tidak dapat dirubah kecuali adanya keadaan memaksa (*Force Majeure*) atau adanya keadaan-keadaan tertentu yang dapat dipertimbangkan dan disetujui oleh PIHAK PERTAMA

#### **Pasal 4 PELAPORAN HASIL PENELITIAN**

1. PIHAK KEDUA wajib menyerahkan laporan penelitian kepada PIHAK PERTAMA yang sekurang-kurangnya terdiri dari :
  - a. Laporan Akhir Penelitian sebanyak 5 (lima) rangkap;
  - b. *Soft Copy* Laporan Akhir Penelitian dalam bentuk *flashdisk* sebanyak 2 (dua) unit;
  - c. Laporan penggunaan biaya penelitian sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya Penelitian sebanyak 2 (dua) rangkap.
2. Penyerahan semua dokumen Laporan Penelitian dari PIHAK KEDUA sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 di atas paling lambat pada hari berakhirnya jangka waktu penelitian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat 1.
3. PIHAK PERTAMA akan menerbitkan dokumen bukti penyerahan semua Dokumen Laporan Penelitian sebagaimana dimaksud ayat 1 setelah PIHAK KEDUA menyerahkan semua dokumen yang dimaksud dalam ayat 1.

#### **Pasal 5 BIAYA PENELITIAN**

1. Biaya pelaksanaan Penelitian sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 Perjanjian ini seluruhnya sebesar **Rp.298.870.000,- (Dua ratus sembilan puluh delapan juta delapan ratus tujuh puluh ribu rupiah).**
2. Biaya sebagaimana dimaksud dalam ayat 1 di atas , sudah termasuk :
  - a. Biaya Langsung Personil
  - b. Biaya Tidak Langsung Personil
  - c. Pajak-Pajak (PPN dan PPh)

#### **Pasal 6 CARA PEMBAYARAN**

Pembayaran biaya pelaksanaan penelitian oleh PIHAK PERTAMA sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat 1 akan diberikan kepada PIHAK KEDUA melalui tahapan sebagai berikut :

1. Pembayaran Tahap I (Pertama) / Uang Muka sebesar 30% (tiga puluh persen) dari Biaya Pelaksanaan penelitian dilaksanakan setelah Kontrak ini ditandatangani oleh PARA PIHAK dan PIHAK KEDUA telah menyerahkan Jaminan Uang Muka yang nilainya sama dengan Pembayaran Tahap I / Uang Muka yang akan dibayarkan yang diterbitkan oleh Bank Umum atau Perusahaan Asuransi yang mempunyai program Asuransi Kerugian sebagaimana yang ditetapkan oleh Menteri Keuangan dan masa berlakunya jaminan sesuai dengan jangka waktu pelaksanaan penelitian.
2. Pembayaran Tahap II (Kedua) sebesar 70% (tujuh puluh persen) dari Biaya Pelaksanaan Penelitian dilaksanakan setelah PIHAK KEDUA menyerahkan semua dokumen Laporan Hasil Penelitian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat 1.

**Pasal 7**  
**HAK DAN KEWAJIBAN**

1. PIHAK KEDUA mempunyai kewajiban sebagai berikut :
  - a. Melaksanakan pekerjaan dengan sebaik-sebaiknya dan penuh tanggung jawab;
  - b. Melakukan segala proses pelaksanaan pekerjaan penelitian sesuai dengan kesepakatan yang dibuat dalam perjanjian ini;
  - c. Melaksanakan seluruh kegiatan sebagaimana terdapat dalam proposal kegiatan yang telah ditawarkan;
  - d. Membuat pertanggung jawaban pekerjaan secara administrasi maupun keuangan sesuai progres pekerjaan;
  - e. Membuat laporan hasil pekerjaan.
2. PIHAK KEDUA dapat memperoleh haknya sesuai dengan alokasi biaya pekerjaan yang disepakati dalam ketentuan pasal 6 yang dituangkan dalam perjanjian ini.
3. PIHAK PERTAMA mempunyai hak sebagai berikut;
  - a. Mendapat laporan pertanggungjawaban pekerjaan secara menyeluruh setelah pelaksanaan pekerjaan;
  - b. Menerima kembali sisa anggaran yang tidak dibelanjakan dan atau tidak dapat dipertanggung jawabkan oleh PIHAK KEDUA.
4. PIHAK PERTAMA mempunyai kewajiban sebagai berikut;
  - a. Mengoreksi pertanggungjawaban pekerjaan administrasi maupun keuangan sesuai progres pekerjaan yang diserahkan oleh PIHAK KEDUA;
  - b. Melakukan pembayaran berdasarkan prinsip uang yang harus dipertanggung jawaban atas biaya pelaksanaan kepada PIHAK KEDUA sesuai dengan ketentuan pasal 6 perjanjian ini.

**Pasal 8**  
**SANKSI**

1. Penyerahan Laporan Penelitian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat 1 , setelah berakhirnya jangka waktu penelitian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat 1 dikenakan denda keterlambatan sebesar 1‰ (satu permil) dari Biaya Penelitian dan denda tersebut tidak boleh melebihi 5% (lima persen) dari Biaya Penelitian
2. Denda tersebut dalam ayat 1 di atas, akan diperhitungkan dalam pembayaran PIHAK PERTAMA kepada PIHAK KEDUA
3. Apabila ternyata jumlah denda keterlambatan telah melampaui 5% dari Biaya Penelitian , maka PIHAK PERTAMA berhak memutuskan perjanjian secara sepihak.
4. Dalam hal Perjanjian diputuskan secara sepihak oleh PIHAK PERTAMA , PIHAK KEDUA tetap berkewajiban membayar denda keterlambatan sesuai dengan ayat 1 pasal ini.
5. Jika terjadi pemutusan Kontrak maka PIHAK KEDUA menerima sanksi sebagai berikut :
  - a. Jaminan uang muka dicairkan oleh PIHAK PERTAMA tanpa syarat dan menjadi milik PIHAK PERTAMA
  - b. Tidak diperbolehkan mengikuti kegiatan Penelitian di PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat selama 2 (dua) tahun sejak keputusan dijatuhkan

**Pasal 9**  
**FORCE MAJEURE/KEADAAN KAHAR**

1. Yang dimaksud dengan “keadaan kahar “ dalam perjanjian ini adalah peristiwa-peristiwa yang berada diluar kemampuan PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA yang dapat mempengaruhi kinerja dan pelaksanaan kegiatan kedua belah pihak, yaitu:
  - a. Bencana alam (gempa bumi, tanah longsor, angin topan, badai, banjir, gunung meletus dan wabah penyakit).
  - b. Perang revolusi, makar, huru-hara, pemberontakan, kerusuhan dan kekacauan.
  - c. Kebakaran
  - d. Keadaan memaksa yang dinyatakan secara resmi oleh pemerintah.
2. Apabila terjadi “keadaan kahar” ,PIHAK KEDUA harus memberitahukan kepada PIHAK PERTAMA secara tertulis selambat-lambatnya dalam 7 (tujuh) hari sejak terjadinya keadaan kahar disertai bukti-bukti yang sah, demikian juga pada waktu keadaan kahar berakhir.
3. Atas pemberitahuan PIHAK KEDUA, PIHAK PERTAMA akan menyetujui atau menolak secara tertulis “Keadaan Kahar” itu dalam jangka waktu 3 x 24 jam, sejak adanya pemberitahuan tersebut.
4. Jika dalam 3 x 24 jam sejak pemberitahuan PIHAK KEDUA pada PIHAK PERTAMA tentang keadaan kahar tersebut tidak ditanggapi oleh PIHAK PERTAMA maka PIHAK PERTAMA dianggap menyetujui adanya keadaan kahar tersebut.
5. Dalam hal terjadi keadaan kahar , tidak ada ganti rugi macam apapun dapat diberikan kecuali perpanjangan waktu penyelesaian pekerjaan berdasarkan musyawarah antara PARA PIHAK

**Pasal 10**  
**PENYELESAIAN PERSELISIHAN**

- (1) Apabila terjadi perselisihan antara **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** dalam pelaksanaan perjanjian ini akan dilakukan penyelesaian secara musyawarah dan mufakat.
- (2) Dalam hal musyawarah dan mufakat tidak tercapai, penyelesaian perselisihan dapat dilakukan melalui proses hukum.
- (3) Hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian ini diatur kemudian oleh kedua belah pihak.

**Pasal 11**  
**TEMPAT KEDUDUKAN**

Segala Akibat yang terjadi dari pelaksanaan Perjanjian ini , kedua belah pihak telah memilih tempat kedudukan (domisili) yang tetap dan syah di Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Padang.

**Pasal 12**  
**PENUTUP**

1. Atas Kontrak ini berlaku ketentuan yang terdapat dalam lampiran-lampiran Kontrak menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan yang terdiri dari :
  - a. Kerangka Acuan Kerja (KAK)
  - b. Dokumen Penawaran dari PIHAK PERTAMA
  - c. Berita Acara Negosiasi

- d. Surat Penunjukan Penyedia Jasa
- e. Jaminan Uang Muka



2. Surat Perjanjian ini dibuat dan ditanda tangani oleh kedua belah pihak di Padang pada hari dan tanggal tersebut di atas.
3. Surat Perjanjian ini dinyatakan berlaku sejak ditanda tangani oleh kedua belah pihak.
4. Surat perjanjian (kontrak) ini dibuat rangkap 2 (dua) rangkap dan bermaterai cukup sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

<p style="text-align: center;"><b>PIHAK PERTAMA</b> <b>PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH</b> <b>SUMATERA BARAT</b> <b>DIVISI UMUM</b></p>  <p style="text-align: center;"><b><u>Dedy Cardy</u></b> <b>Pemimpin</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>PIHAK KEDUA</b> <b>LEMBAGA PENELITIAN DAN</b> <b>PENGABDIAN MASYARAKAT</b> <b>UNIVERSITAS DHARMA</b> <b>ANDALAS.</b></p>  <p style="text-align: center;"><b><u>Heru Aulia Azman, S.Sos, MM, Ph.D</u></b> <b>Ketua</b></p>
---	--



**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT  
UNIVERSITAS DHARMA ANDALAS**

UNTUK KECERDASAN BANGSA

*Jl. Sawahan No.103 A, Simpang Haru Padang Telp./ Fax : 0751 – 37135*

SK MENDIKBUD RI  
Nomor: 254/E/O/2014  
Tanggal : 18 Juli 2014

**SURAT KETERANGAN**

Nomor :105A /SKT - LPPM/ UNIDHA/VIII/ 2018

Yang bertanda tangan di bawah ini, Ketua Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Dharma Andalas Padang, dengan ini menerangkan bahwa :

1. Nama : Heru Aulia Azman, S.Sos., M.M., Ph.D  
NIP/NIDN : 0009127701
2. Nama : DR. Hesi Eka Putri, M.Si.  
NIP/NIDN : 2008097401
3. Nama : Mellyna Eka Yan Fitri, S.Si., M.M.  
NIP/NIDN : 1001018404
4. Nama : Ares Albiru Amsal, S.E., M.S.M.  
NIP/NIDN : 1015099001
5. Nama : Siska Lusya Putri, S.TP., M.M.  
NIP/NIDN : 1022038701
6. Nama : Sari Octavera, S.T., M.M.  
NIP/NIDN : 1030108002
7. Nama : Chandra Mukhtar, S.E, M.M.  
NIP/NIDN : -

Yang namanya tersebut di atas telah melaksanakan penelitian dengan judul : **Penelitian Potensi dan Preferensi Masyarakat terhadap Perbankan Syariah pada tanggal 18 Juli 2018**. Demikianlah surat keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Padang, 2 September 2018

Ketua Lembaga Penelitian Dan  
Pengabdian Masyarakat  
Universitas Dharma Andalas



**Heru Aulia Azman, S.Sos, MM, Ph.D**  
NIDN : 0009127701