ANALISIS PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP PRODUK MITRA GUNA PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU LANGSA 2

Skripsi

Diajukan Kepada Falkutas dan Bisnis Islam

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

NURUL AFNI

NIM: 4012020052



PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

FALKUTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

2024

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

ANALISIS PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP PRODUK MITRA GUNA PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU LANGSA 2

Diajukan oleh :

NURUL AFNI
NIM : 4012020052

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE)
Pada Program Studi Perbankan Syariah

Langsa, 24 Juli 2024

Pembimbing I	**Pembimbing II**
M. Yahya, SE, M.Si, MM	**Dr. Muhammad Dayyan, MEC**
NIP. 19651231 199905 1 001	**NIP. 19770808 202321 1 009**

Mengetahui:
Ketua Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Zefri Maulana, S.E., M.Si
NIP. **19861001 201903 1 006**

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul "**ANALISIS PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP PRODUK MITRA GUNA PADA BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU LANGSA 2**" an. Nurul Afni, NIM 4012020052 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Falkutas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 08 Agustus 2024. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Perbankan Syariah.

Langsa, 21 Agustus 2024
Panitai Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah IAIN Langsa

Penguji 1

M. Yahya, SE, M.Si, MM
NIP. 19651231 199905 1 001

Penguji II

Zefri Maulana, S.E., M.Si
NIP. 19861001 201903 1 006

Penguji III

Dr. Syamsul Rizal, S.HI., M.SI
NIP. 1978 215 200912 1 002

Penguji IV

Zulfa Eliza, M.Si
NIP. 19850403 202321 2 043

Mengetahui

Dekan Falkutas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Langsa

Dr. Muhammad Ami, M.A
NIP. 19820205 200710 1 001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurul Afni

Tempat, Tanggal Lahir : Langsa, 11 Agustus 2002

NIM : 4012020052

Alamat : Paya Bujok Seulemak, Lr. Gabungan, Langsa Baro

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul "**Analisis Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Mitra Guna Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2**" adalah benar hasil karya sendiri dan original sifatnya. Apabila dikemudian hari ternyata/ terbukti hasil plagiat karya orang lain, maka akan dibatalkan dan saya siap menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Langsa, 24 Juli 2024

Yang membuat pernyataan



Nurul Afni

NIM. 4012020052

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pemahaman masyarakat terhadap produk pembiayaan Mitra Guna. Penelitian yang dilakukan menggunakan metode kualitatif bersifat deskriptif dengan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara terstruktur terhadap 10 informan dalam penelitian ini adalah masyarakat Kota Langsa khusus yang *payroll* (gaji tetap) lewat Bank Syarah Indonesia seperti Aparatur Sipil Negara, Badan Usaha Milik Negara dan Group, Lembaga Negara, Tentara Nasional Indonesia (TNI), Kepolisian Republik Indonesia (POLRI), Dokter, Pegawai Rumah Sakit, Pegawai Swasta dan dokumentasi untuk mendapatkan keterangan-keterangan secara faktual. Pembiayaan Mitra Guna itu sendiri memberikan kemudahan bagi pegawai *payroll* (gaji tetap) BSI dalam mencapai cita cita yang di idamkan sejak dini, serta membantu dalam memenuhi ragam kebutuhannya. Baik kebutuhan renovasi, biaya pengobatan, biaya perjalanan ibadah, investasi aset, dan kebutuhan Multi Guna lainya. Berdasarkan penelitian ini pada pemahaman juga harus mencakup kemampuan untuk menjelaskan hasil survei yang menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat berada pada kategori 45,45% " berada pada wilayah “Kurang Paham" mengenai produk Mitra Guna, serta faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pemahaman ini. Ini maknanya adalah masyarakat Kota Langsa memiliki pemahaman yang kurang paham terhadap produk pembiayaan Mitra Guna.

Kata kunci: Pemahaman masyarakat, Pembiayaan Mitra Guna

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine how the public understands the Mitra Guna financing product. The study used a descriptive qualitative method with data collection techniques using observation, structured interviews with 10 informants in this study were the people of Langsa City, specifically those who receive payroll (fixed salaries) through Bank Syarah Indonesia such as State Civil Apparatus, State-Owned Enterprises and Groups, State Institutions, Indonesian National Army (TNI), Indonesian National Police (POLRI), Doctors, Hospital Employees, Private Employees and documentation to obtain factual information. Mitra Guna financing itself provides convenience for BSI payroll employees (fixed salaries) in achieving their dreams since early on, and helps in meeting their various needs. Both renovation needs, medical expenses, pilgrimage costs, asset investment, and other Multi-Purpose needs. Based on this study, understanding must also include the ability to explain the survey results which show that the majority of people are in the category of 45.45% "in the "Less Understanding" area regarding Mitra Guna products, as well as the factors that influence this low understanding. This means that the people of Langsa City have a poor understanding of Mitra Guna financing products.

Keywords: Community understanding, Guna Partner Financing

MOTTO

اِنَّ اللّٰهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتّٰى يُغَيِّرُوْا مَا بِاَنْفُسِهِمْۗ وَاِذَآ اَرَادَ اللّٰهُ بِقَوْمٍ سُوْۤءًا فَلَا مَرَدَّ لَهٗۚ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُوْنِهٖ مِنْ وَّالٍ

"Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri."

(Q.S Ar-Ra'd: 11)

Jangan Hanya Melihat Apa yang Menjadi Keberhasilan Saat Ini Tapi Lihatlah Proses dan Perjuanagan Untuk Menggapainya

(Nurul Afni)

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "**Analisis Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Mitra Guna Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2**" dengan baik. Sholawat beserta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad saw yang telah membawa umatnya dari alam kebodohan menuju alam yang berilmu pengetahuan. Pada penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapat bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ismail Fahmi Arrauf Nasution, MA, Selaku Rektor Pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa.
2. Bapak Dr. Muhammad Amin, S.Th, MA, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa.
3. Bapak Zefri Maulana, M.Si Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa.
4. Bapak M. Yahya, SE, M.Si, MM, Selaku Pembimbing I Yang Dengan Penuh Kesabaran Dan Keikhlasan Telah Meluangkan Waktu, Tenaga Dan Pikiran Yang Sangat Berharga Bagi Penulis.

5. Bapak Dr. Muhammad Dayyan, MEC Selaku Selaku Pembimbing II Yang Dengan Penuh Kesabaran Dan Keikhlasan Telah Meluangkan Waktu, Tenaga Dan Pikiran Yang Sangat Berharga Bagi Penulis.
6. Dosen Dan Staff Pengajar Serta Seluruh Karyawan Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Isntitut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa.
7. Ucapan terimakasih yang tiada tara untuk Ayahanda Muhammad Yusuf, Almh. Ibunda Ida Faridah yang telah menjadi orang tua terhebat yang selalu memberikan dukungan, nasehat, cinta, perhatian, dan juga kasih sayang serta doa kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
8. Muhammad Afriansyah pria yang telah membantu dan memberikan saya Ide dan Saran dalam melakukan penelitian serta selalu menyemangati penulis dalam melaksanakan siklus kehidupan saya.
9. Keluarga dan sahabat-sahabat yabg terbaik pada prodi perbankan syariah yang telah memberikan dukungan yang baik.

Semoga segala bantuan dan kebaikan, menjadi amal sholeh yang akan mendapat balasan yang lebih baik dari Allah SWT. Selanjutnya penulis sangat mengharapkan masukan, saran, dan kritik demi perbaikan skripsi ini.

Langsa, 23 Juni 2024
Peneliti

Nurul Afni
NIM. 4012020052

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN ..... **i**
LEMBAR PENGESAHAN ..... **ii**
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN ..... **iii**
ABSTRAK ..... **iv**
ABSTRACT ..... **v**
MOTTO ..... **vi**
KATA PENGANTAR ..... **vii**
DAFTAR ISI ..... **ix**
DAFTAR TABEL ..... **xi**
DAFTAR GAMBAR ..... **xii**
BAB I PENDAHULUAN **1**
1.1. Latar Belakang Masalah 1
1.2. Identifikasi Masalah 10
1.3. Batasan Masalah 10
1.4. Rumusan Masalah 11
1.5. Tujuan dan Manfaat Penelitian 11
1.5.1. Tujuan Penelitian 11
1.5.2. Manfaat Penelitian 12
1.6. Penjelasan Istilah 13
1.7. Sistematika Penulisan 14
BAB II LANDASAN TEORI **16**
2.1. Pengertian Bank Syariah 16
2.2.1. Bank Syariah Indonesia 17
2.2.2. Konsep Dasar Produk Bank Syariah 19
2.2. Pembiayaan 32
2.2.1. Pengertian Pembiayaan 32
2.2.2. Tujuan Pembiayaan 34
2.2.3. Fungsi Pembiayaan 34
2.2.4. Unsur-Unsur Pembiayaan 37
2.2.5. Jenis Pembiayaan 39
2.3. Produk Mitra Guna 40

2.3.1. Pengertian Produk Mitra Guna....40
2.2.2. Akad Produk Mitra Guna....41
2.3.3. Syarat Dan Ketentuan Produk Mitra Guna....42
2.3.4. Keunggulan Produk Mitra Guna....44
2.4. Pengertian Pemahaman....44
2.1.1. Indikator Pemahaman....45
2.1.2. Tingkat Pemahaman Masyarakat....47
2.5. Penelitian Terdahulu....49
2.6. Kerangka Teoretis....57
BAB III METODE PENELITIAN....58
3.1 Pendekatan Penelitian....58
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian....59
3.3 Subyek Penelitian....59
3.4 Sumber Data Penelitian....61
3.5 Instrumen Pengumpulan Data....61
3.6 Metode Keabsahan Data....63
3.7 Analisis Data....66
BAB IV HASIL PENELITIAN....68
4.1. Gambaran Umum....68
4.1.1. Sejarah Kota Langsa....68
4.1.2. Sejarah Bank Syariah Indonesia....69
4.1.3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2….72
4.2. Mekanisme Produk Pembiayaan Mitra Guna di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2....73
4.3. Pemahaman Masyarakat Pada Pembiayaan Mitra Guna Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2....82
4.4. Implikasi Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Mitra Guna Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2....92
4.5. Hasil Pembahasan....96
BAB V PENUTUP....99
5.1. Kesimpulan....100
5.2. Saran....101
DATAR PUSTAKA....103

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Data Karyawan Bank Syariah Indonesia 60
Tabel 3. 2 Data Infroman Masyarakat.....60
Tabel 4. 1 Hasil Wawancara Pemahaman Masyarakat 90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Skema Pembiayaan Modal Kerja dengan Menggunakan Skema *Mudharabah Muqayyadah* 25
Gambar 2. 2 Skema Pembiayaan Konsumtif dengan menggunakan Skema *Salam* 26
Gambar 2. 3 Kerangka Teori Penelitian.....57
Gambar 4. 1 Struktur Kepegawaian BSI Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.....72
Gambar 4. 2 Grafik Presentase Pemahaman 92

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perbankan adalah satu lembaga keuangan yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu penghimpunan dana adalah kegiatan usaha lembaga keuangan dalam menarik dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat serta menyimpannya dalam bentuk simpanan[1], penyaluran dana adalah menyalurkan kembali dana yang diperoleh lewat simpanan (Giro, Tabungan dan Deposito) ke masyarakat dalam bentuk pembiayaan, jasa bank adalah kegiatan penunjang untuk mendukung kelancaran kegiatan dalam menghimpun dan menyalurkan dana serta untuk memberikan pelayanan kepada nasabahnya. Dengan demikian, fungsi-fungsi utama perbankan modern yaitu, menerima deposit, menyalurkan dana dan melakukan transfer dana telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan umat islam.[2]

Provinsi Aceh dengan keputusan berdasarkan syariat Islam berkomitmen termasuk sistem ekonomi Islam. Kebijakan ini diberlakukannya Qanun Aceh Nomor 11 Tahun 2018 Tentang Lembaga Keuangan Syariah, Aceh salah satu provinsi yang mendukung sistem ekonomi Islam. Sistem ini didukung dengan berkembangnya lembaga keuangan seperti perbankan syariah. Kemudian perkembangan ini juga didukung dengan diresmikannya PT. Bank Syariah

[1] Yeyen Priyanti, "Analisis Mekanisme Penghimpunan Dana Tabungan Haji Dengan Akad Wadi'ah Pada BSI KCP Palembang Merdeka," *Jimpa: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah* 1, no. 2 (2021): 273–88.

[2] Hamdi Agustin, 'Teori Bank Syariah', JPS (Jurnal Perbankan Syariah), 2.1 (2021).

Indonesia (BSI) pada 1 Febuari 2021 yang merupakan hasil penggabungan dari Bank Syariah Mandiri (BSM), BNI Unit Syariah dan BRI Unit Syariah.[3]

Bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (lembaga keuangan yang bergerak sebagai media penghubung antar beberapa pihak terkait lainnya) yang melakukan kegiatan menghimpun dana dan juga menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat. Penyaluran dana dilakukan dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Istilah kredit dipakai dalam perbankan konvensional yang berbasis pada bunga (*interest based*), sedangkan pada perbankan syariah istilah pembiayaan (*financing*) yang berbasis pada keuntungan (*margin*) ataupun bagi hasil (*profit sharing*).[4] Pembiayaan atau *financing* adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.[5]

Di kehidupan masyarakat, perbankan bukanlah sesuatu yang baru. Masyarakat yang berada di negara berkembang maupun di negara maju, sangat membutuhkan keberadaan suatu bank. Masyarakat menganggap bahwa bank merupakan lembaga keuagan yang aman dalam melakukan berbagai macam kegiatan keuangan. Di Indonesia sendiri bank syariah mengalami peningkatan yang

[3] Ibid. hlm 8
[4] Rahmat Ilyas and others, Bank Syariah, 2021
[5] Hamdi Agustin, 'Teori Bank Syariah', JPS (Jurnal Perbankan Syariah), 2.1 (2021), pp. 67–83.

signifikan, perkembangan ini di tandai dengan banyaknya bank syariah yang bermunculan.[6]

Bank Syariah Indonesia sendiri sudah dikenal oleh masyarakat, terutama masyarakat yang tinggal di daerah perkotaan. Selain itu, masyarakat menengah dan masyarakat kecil juga sudah mengetahui keberadaan bank syariah. Akan tetapi pada dasarnya masih banyak masyarakat yang tidak mengetahui tantangan teori dan sistem dari bank syariah. Dalam teorinya, bank konvensional dan bank syariah sangat berbeda, bank konvensional dalam beroperasi menggunakan system bunga sedangkan bank syariah sendiri beroperasi dengan menggunakan sistem bagi hasil.[7]

Dalam rangka melayani masyarakat dengan sebaik-baiknya, PT. Bank Syariah Indonesia telah mengembangkan produk-produk pembiayaan seperti BSI Implan (kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan Perusahaan), BSI Griya (layanan pembiayaan pemilik rumah untuk kamu yang ingin memiliki hunian di usia muda), BSI OTO (pembiayaan dari PT Bank Syariah Indonesia untuk memenuhi kebutuhan pemilik kendaraan nasabah), BSI Haji&Umrah (pelaku jasa keuangan yang terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan, salah satu bank yang melayani Tabungan haji dan umrah) dan lain-lain. Strategi pemasaran yang dilakukan BSI Kantor Cabang Pembantu Langsa II melalui media cetak (poster, surat kabar dan lain-lain) dan media elektronik (televisi, radio).[8] Salah satu layanan yang diberikan oleh BSI Kantor Cabang Pembantu Langsa II adalah memberikan

[6] A Y Basthomi, N L Afrianti, and ..., "Asumsi Masyarakat Tentang Merger Bank Syariah Yang Dimilki Negara Menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI)," … Ilmiah Mahasiswa Unis, 2021,

[7] Rendi Haryadi et al., "Rendi Haryadi," 2022.

[8] Hesi Eka Puteri, 'Produk-Produk Pembiayaan Di Bank Syariah', Pelatihan Perbankan Syariah, October, 2022.

pembiayaan bagi masyarakat dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan menggunakan produk pembiayaan Mitraguna.

Mitra Guna adalah salah satu produk pembiayaan yang disediakan oleh bank, produk ini digunakan untuk ragam kebutuhan yang halal dan berdasarkan prinsip syariah, dengan sumber pembayaran melalui gaji atau pendapatan pegawai tetap (*Payroll* lewat Bank Syariah Indonesia) dan tanpa menggunakan agunan dan telah mendapatkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan nasabah yang melakukan pembiayaan sesuai jangka waktu dan bagi hasil yang telah ditentukan.[9] Pembiayaan Mitra Guna ini menjadi fitur yang paling menarik bagi nasabah terutama untuk aparatur sipil negara seperti PNS (Pengawai Negeri Sipil), TNI (Tentara Nasional Indonesia) POLRI (Kepolisian Negara Republik Indonesia), BUMN (Badan Usaha Milik Negara), Pegawai Swasta dari suatu instansi atau lembaga yang telah menjalin kerjasama dengan PT. Bank Syariah Indonesia untuk memenuhi kebutuhan finansial seperti dana pendidikan, dana membeli rumah dan sebagainya.[10]

Bank Syariah Indonesia menawarkan produk pembiayaan Mitra guna menggunakan akad jual beli (*Murabahah*). Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indoensia (DSN MUI) akad jual beli (*Murabahah*) adalah

[9] Sisca Pratiwi Tbn, 'Sistem Pembiayaan Mitraguna Berkah Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi', Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, 5.2 (2022), 704–8

[10] Sekar Nadia Lestari and Ima Amaliah, 'Faktor-Faktor Yang Menentukan Keputusan Nasabah Pembiyaan Mitraguna Berkah Bank Syariah Indonesia : Studi Kasus Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bandung Asia Afrika', Bandung Conference Series: Economics Studies, 3.2 (2023), 505–14.

akad jual beli suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarya dengan harga yang lebih sebagai laba.[11]

Syarat pengajuan pembiayaan Bank Syariah Indonesia Mitraguna, Pembiayaan multiguna untuk berbagai kebutuhan bagi nasabah payroll Bank Syariah Indonesia, Warga Negara Indnesia (WNI), usia minimal 21 tahun atau telah menikah, usia maksimal Saat jatuh tempo pembiayaan maksimal 58 tahun atau belum pensiun sebelum jatuh tempo pembiayaan, Segmen Aparatur Sipil Negara BO2 (Bank Operasional Dua), Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Lembaga Negara, Tentara Nasional Indonesia (TNI), Kepolisian Negara Republik Indonesia (POLRI), Dokter dan Pegawai Rumah Sakit, dan Pegawai Swasta.[12]

Tujuan dari pembiayaan ini adalah untuk memenuhi kebutuhan konsumtif seperti pembelian barang, pembelian kendaraan, kebutuhan dan peralatan rumah tangga, maupun renovasi rumah dan kebutuhan lainnya. [13]

Isu berkaitan dengan pembiayaan Mitraguna ini juga dialami oleh nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa II. Hal ini diketahui dari hasil observasi awal penulis dengan mewawancarai ibu Lita Wulandari sebagai seorang PNS (Pegawai Negeri Sipil) yang menyatakan sebagai berikut:

> "Kalau untuk pembiayaan Mitra Guna saya kurang paham yah, karna selama ini yang didengar bank syariah saja, tapi untuk produk

[11] Dewan Syariah Nasional MUI, 'Fatwa DSN MUI No. 111/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Jual Beli Murabahah', Dewan Syariah Nasional MUI, 19, 2017, 1–7.

[12] Dengan Akad, Murabahah Pada, and P T Bank, "Mekanisme Pembiayaan Mitraguna Berkah Pns" 2, no. November (2020): 161–80.

[13] Defita Fitrianingsih, Sisca Damayanti S.E., M.E., CRP., and Olivia Susiyati, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Payroll Melakukan Take Over Dengan Produk Mitraguna Berkah', Jurnal Ekonomi Trisakti, 3.2 (2023), 3513–22.

> pembiayaannya jarang di dengar jadi saya tidak paham bagaimana itu produk Mitra Guna.[14]"

Mewawancari ibu Reza Fitria sebagai Pegawai Swasta menyatakan:

> "Saya selama menjadi nasabah di BSI saya baru mendengar Mitraguna dan saya masih bimbang perbedaan antara pembiayaan pada Bank Syariah dan Bank Konvensional.[15]"

Mewawancari bapak Tri Rahma Dani sebagai Pegawai Rumah Sakit menyatakan:

> "Tidak ada adanya produk ini, dan saya belum pernah mengambil pembiayaan mana pun apalagi Mitra Guna karena saya takut dengan menggunakan produk pembiayaan Mitraguna akan mendapatkan bunga seperti pada Bank Konvensional.[16]"

Dari hasil wawancara dapat diketahui bahwa tingkat pemahaman tentang pembiayaan Mitra Guna pada Bank Syariah Indonesia masih rendah, padahal pihak Bank Syariah Indonesia telah melakukan berbagai strategi pemasarannya untuk mempromosikan produk-produk pembiayaan dengan prinsip syariah. Diantaranya pemasaran menggunakan media elektronik seperti media sosial, media cetak seperti brosur, membuka stand-stand di instansi tertentu dan lain-lain.

Namun, Pemahaman masyarakat yang kurang mengenal terhadap produk pembiayaan Mitra guna sehingga masyarakat kurang minat atau ketidaktahuan dan tidak bisa membedakan antara pembiayaan pada bank syariah dengan pembiayaan pada bank konvensional yang menduga bahwa bank syariah dalam mekanisme

[14] Lita Wulandari, nasabah Bank BSI, wawancara dilakukan pada tanggal 01 Juli 2024, pukul 14.00 WIB.

[15] Reza Fitria, nasabah Bank BSI, wawancara dilakukan pada tanggal 23 Juni 2024, pukul 11.00 WIB.

[16] Tri Rahma Dani, nasabah Bank BSI, wawancara dilakukan pada tanggal 01 Juli 2024, pukul 15.00 WIB.

pembiayaannya menerapkan sistem bunga (riba).[17] kurangnya edukasi dan sosialisasi mengenai produk dan jasa bank syariah membuat masyarakat masih menganggap sama bank syariah dan bank konvensional.[18]

Meningkatkan jumlah nasabah Mitra guna, karena pembiayaan Mitraguna ini tertuju pada nasabah yang *payroll* (gaji tetap) BSI menyebabkan tidak semua masyarakat dapat dibiayai, saat ini pembiayaan Mitraguna diperuntukan untuk PNS (Pegawai Negeri Sipil) yang gajinya *Payroll* (gaji tetap) PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2, seperti Pegawai Kementrian, Pegawai BUMN (Badan Usaha Milik Negara) dan lain sebagainya hal tersebut dilakukan untuk menghindari resiko gagal bayar dan pembiayaan bermasalah karena pembayaran langsung dipotong dari gaji nasabah.[19]

Seharusnya, pembiayaan Mitraguna ini menjadi fitur yang paling menarik bagi nasabah terutama untuk pegawai negeri sipil maupun aparatur sipil negara untuk memenuhi kebutuhan finansial, dimana layanan pembiayaan dapat dimanfaatkan oleh ketika nasabah dapat menggunakan jasa pembiayaan untuk membayar kebutuhan halalnya tanpa menggunakan jaminan atau agunan, maka sumber pembayaran dapat dilakukan melalui gaji nasabah atau melalui penghasilan tetap karyawan. Pembiayaan ini dapat dilakukan dengan mudah dan cepat dengan tenor dan limit yang cukup besar. Dengan cara mengajukan pembiayaan ke bank.

---

[17] R Silviany and M A F Habib, 'Strategi Bank Syariah Indonesia KCP Tulungagung Trade Center Dalam Menghadapi Persaingan Di Industri Perbankan', Journal on Education, 05.03 (2023).

[18] Salma Aulia, 'Bank Sharia Indonesia Strategy in Palopo City in Increasing Customer Loyalty', Journal Of Institution And Sharia Finance, 4.2 (2022), 90–100.

[19] A Paranggi and A Setiyowati, 'Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Mitraguna Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang …', Musyarakah: Journal of Sharia …, 3.2 (2023), 123–32.

Beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan strategi pemasaran didapatkan hasil penelitian yang beragam. Muhammad Iqbal (2019) Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat kecamatan Kuta Alam tergolong minim. Pada penelitian Firda (2021) menunjukkan bahwa masih minimnya pemahaman masyarakat terhadap produk *musyarakah* yang ada di bank syariah.[20]

Penelitian Ficha Melina dan Marina Zulfa (2022) pada hasil peneltian menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat Kota Pekanbaru tentang produk pembiayaan *Murabahah* diukur dari interprestasi, memberi contoh, klarifikasi, meringkas/menyimpulkan, membandingkan dan menjelaskan dapat disimpulkan bahwa pemahaman masyarakat Kota Pekanbaru tentang produk pembiayaan *Murabahah* dikatakan kuat dengan persentase 77.03% atau berada pada wilayah "cukup paham" dan "paham"[21] Pada penelitian Ficha Melina dan Marina Zulfia (2022) Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat pekanbaru terhadap produk pembiayaan *Murabahah* dikatakan mencapai kategori yang kuat dengan menunjukkan persentase mencapai 77,03% atau dapat dikatakan berada pada kategori yang "paham" dan "cukup paham". Pada penelitian Dicky Fauzi Firdaus dan Tuti Alawiyah (2021) hasil penelitian bahwa pengetahuan masyarakat tentang produk dan akad masih rendah.

[20] Firda Nur Intan, 'Analisis Pemahaman Masyarakat Tentang Produk Musyarakah : Jurnal Pengabdian Ekonomi, 3.1 (2021), pp. 65–70.

[21] Ficha Melina and Marina Zulfa, "Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Di Kota Pekanbaru," Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance 5, no. 2 (2022): 338–51.

Sejauh ini kajian yang sudah diteliti tentang analisis pemahaman masyarakat masih sangat minim, maka penelitian ini akan mengkaji lebih lanjut mengenai pemahaman masyarakat tentang produk Mitraguna Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2. Pemahaman masyarakat ini dapat berperan sebagai perantara yang membantu masyarakat memahami produk pembiayaan mitraguna berkah. Dapat memberikan informasi yang akurat dan membantu masyarakat dalam proses pengajuan. dengan demikian, masyarakat dapat memiliki gambaran yang lebih jelas tentang produk ini dan dapat memahami bagaimana produk ini dapat membantu measyarakat dalam memenuhi kebutuhan finansial.

Tentunya untuk meningkatkan pembiayaan Mitra Guna, maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat agar tercapainya target dan tujuan yang telah ditetapkan dan tentumya juga harus sesuai dengan prinsip-prinsip kaidah pemasaran syariah, mengingat persaingan yang dihadapi dipasar maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat agar masyarakat paham terhadap produk pembiayaan Mitra Guna. Pentingnya penelitian ini adalah masyarakat semakin mengandalkan teknologi untuk memenuhi kebutuhan finansial mereka, produk Mitra Guna proses pengajuan pembiayaan yang mudah, cepat, dan transparan, dan kebutuhan masyarakat terhadap pembiayaan ini sangat diperlukan. Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk membuat penelitian dengan judul "**Analisis Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Mitra Guna Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2"**

1.2. Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat didefinisikan permasalahannya sebagai berikut:

1. Rendahnya penggunaan jasa layanan di bank syariah. Hal tersebut dapat terjadi karena disebabkan beberapa faktor diantaranya kualitas layanan bank syariah, promosi dan pemahaman agama masyarakat. Rendahnya eksistensi bank syariah di kalangan masyarakat menjadi salah satu penyebab rendahnya pangsa pasar bank syariah.
2. Masyarakat masih kurang berminat untuk mengajukan pembiayaan Mitraguna yang dipasarkan oleh BSI, sehingga target pasarnya rendah. Dan masyarakat tidak bisa membedakan pembiayaan Bank Syariah dan Bank Konvensional.
3. Strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah Mitra guna melalui BSI. Karena pembiayaan Mitraguna ini tertuju pada nasabah yang *payroll* (gaji tetap) BSI menyebabkan tidak semua masyarakat dapat dibiayai.

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, dengan tujuan agar mempermudah dan memfokuskan penelitian ini, maka penulis perlu untuk membatasi ruang lingkup penelitian. Pembatasan masalah dalam penelitian ini dibatasi dan difokuskan pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2. Kemudian untuk pembahasan starategi pemasaran hanya dilakukan analisis pemahaman masyarakat terhadap produk Mitra Guna pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian di atas maka penulis merumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme produk pembiayaan Mitra Guna Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2?
2. Bagaimana pemahaman masyarakat terhadap produk Mitra guna pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2?
3. Bagaimana implikasi dari pemahaman masyarakat terhadap produk Mitra Guna Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2?

1.5. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.5.1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui mekanisme produk pembiayaan Mitra Guna Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Laangsa 2.
2. Untuk mengetahui pemahaman masyarakat terhadap produk Mitra guna pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.
3. Untuk mengetahui implikasi dari pemahaman masyarakat terhadap produk Mitra Guna Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.

1.5.2. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis:

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan, dan diharapkan hasil penelitian ini dapat menambahkan wawasan keilmuan yang berkaitan dengan perbankan islam. Dan untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang pemahaman masyarakat Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 dalam meningkatkan minat masyarakat untuk melakukan pembiayaan Mitra Guna.

2. Secara Praktis:

   a. Bagi Bank Syariah Indonesia, sebagai sumbangan saran, pemikiran, informasi serta pengambilan kebijakan untuk merencanakan pemahaman masyarakat yang baik didalam menarik minat masyarakat melakukan pembiayaan Mitra Guna. Sehingga dapat pula dijadikan bahan masukan untuk Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 agar mampu memberikan kontribusi positif bagi terciptanya pemahaman masyarakat yang benar-benar efektif.

   b. Bagi akademik, diharapkan dapat memperkaya kepustakaan dan mampu menyajikan informasi kepada akademisi, mengenai pemahaman masyarakat yang dilakukan Bank Syariah Indonesia.

   c. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan untuk menambah pengetahuan khususnya bagi pihak-pihak yang terkait pada masalah yang dibahas untuk diteliti lebih lanjut.

d. Bagi penulis, pada penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman dalam melakukan sebuah penelitian ilmiah yang berhubungan tentang pembiayaan dibank Syariah khususnya pada pembiayaan Mitra Guna.

1.6. Penjelasan Istilah

Istilah yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Pemahaman

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pemahaman adalah proses, cara, perbuatan memahami atau memahamkan[22]. Pemahaman dalam bahasa adalah proses atau kemampuan untuk memahami atau mengerti sesuatu, baik berupa informasi, konsep, ide, atau pesan yang disampaikan melalui bahasa tertentu. Pemahaman melibatkan interpretasi, penalaran, dan penghubungan antara informasi yang diterima dengan pengetahuan atau pengalaman yang dimiliki untuk mencapai tingkat pemahaman yang mendalam. Pemahaman adalah kemampuan untuk mengerti atau memahami sesuatu dengan mendalam.[23]

b. Pembiayaan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pembiayaan merupakan segala sesuatu yang menyangkut atau berhubungan dengan biaya[24]. Pembiayaan dalam bahasa adalah proses atau aktivitas yang berkaitan dengan penyediaan dana atau

---

[22] putri Kurniawati, *Kamus Bahasa Indonesia, Universitas Nusantara PGRI Kediri*, vol. 01, 2019.

[23] Ramayani Yusuf, Heny Hendawati, and Lili Adi Wibowo, 'Pengaruh Konten Pemasaran Shoppe Terhadap Pembelian Pelanggan', Jurnal Manajemen Pendidikan Dan IImu Sosial, 1.2 (2020), pp. 506–15.

[24] Ibid. hlm. 56.

sumber daya keuangan untuk membiayai suatu proyek, kegiatan, atau kebutuhan tertentu. Pembiayaan merupakan kata yang sering diartikan memperoleh barang dengan membayar cicilan atau angsuran dikemudian hari atau memperoleh pinjaman uang yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari dengan cicilan sesuai dengan perjanjian. [25]

c. Mitra Guna

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, arti kata mitra adalah teman, kawan kerja, pasangan kerja, rekan. Sedangkan guna adalah faedah[26]. Mitra Guna adalah salah satu produk pembiayaan yang di sediakan oleh bank, produk ini digunakan untuk ragam kebutuhan yang halal dan berdasarkan prinsip syariah, dengan sumber pembayaran melalui gaji atau pendapatan pegawai tetap (payroll lewat Bank Syariah Indonesia) dan tanpa menggunakan agunan dan telah mendapatkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan nasabah yang melakukan pembiayaan sesuai jangka waktu dan bagi hasil atau imbalan yang telah ditentukan.[27]

1.7. Sistematika Penulisan

Bab I menguraikan secara singkat mengenai isi skripsi, yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan penelitian, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan istilah serta sistematika penulisan.

---

[25] Dr. Ahmadiono, M.E.I, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, (Jember: IAIN Jemer Press, 2020), hal 6

[26] Ibid. hlm 69.

[27] Afrahul Fadhillah and Khairina Tambunan, 'Mekanisme Pembiayaan Mitraguna Berkah PNS Dengan Akad Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Kcp Tebing Tinggi Sudirman 1', Regress: Journal of Economics & Management, 2.1 (2022), 46–52.

Bab II berisi teori-teori yang diperoleh melalui tinjauan pustaka dari berbagai literatur yang berkaitan dengan penelitian yang telah ditetapkan dan diperoleh melalui penelitian terdahulu dan kerangka teoritis.

Bab III ini memuat tentang pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek penelitian, sumber data penelitian, instrument pengumpulan data, metode keabsahan data dan analisis data.

Bab IV menguraikan pembahasan dari penelitian terhadap analisis pemahaman masyarakat pembiayaan Mitra guna di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.

Bab V merupakan bab terakhir sekaligus menjadikan penutup dari skripsi ini. Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian terhadap pemahaman masyarakat pembiayaan Mitra guna melalui BSI di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 serta saran-saran.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum

4.1.1. Sejarah Kota Langsa

1. Sejarah Kota Langsa

Pada awalnya Langsa merupakan pusat ibu kota dari kabupaten Aceh Timur dan berstatus Kota Administratif sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 64 Tahun 1991 tentang Pembentukan Kota Administratif Langsa. Setelah pemekaran dari kabupaten Aceh Timur, Kota Administratif Langsa diangkat statusnya menjadi Kota Langsa berdasarkan Undang-Undang Nomor 3 tanggal 21 Juni 2001. Hari jadi Kota Langsa ditetapkan pada tanggal 17 Oktober 2001. Kota Langsa terkenal sebagai kota pendidikan, kota perdagangan, kota kuliner, dan kota wisata.[82]

2. Letak Geografis Kota Langsa

Letak Geografis Kota Langsa merupakan daerah dari pemekaran Kabupaten Aceh Timur. Terletak lebih kurang 400 Km dari Kota Banda Aceh. Kota Langsa sebelumnya berstatus Kota Administratif sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 64 Tahun 1991 tentang pembentukan Kota Administratif. Langsa kemudian ditetapkan statusnya menjadi kota dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun Berdasarkan Undang-Undang nomor 3 Tahun 2001 Kota

[82] Ali Ahmad, "Sejarah Kota Langsa," *Jurnal*, no. 11 (2019): 3–7.

Langsa memiliki luas 262,41 Km 2. Dengan letak 04°°Lintang Utara dan 97°° Bujur Timur. Yang berbatasan sebelah utara dengan Aceh Timur dan Selat Malaka, sebelah timur dengan Kabupaten Aceh Tamiang, sebelah Selatan dengan Kabupaten Aceh Timur dan Kabupaten Aceh Tamiang dan sebelah barat dengan Kabupaten Aceh Timur.

3. Luas Wilayah Kota Langsa

Citra Kota Langsa Gambaran Administrasi Wilayah Tahun 2002 wilayah Kota Langsa terdiri dari 3 Kecamatan yaitu Kecamatan Langsa Timur, Kecamatan Langsa Barat, dan Kecamatan Langsa Kota, yang terdiri dari 3 Kelurahan dan 48 Desa. Pada Tahun 2007 berdasarkan Keputusan Walikota Langsa nomor 5 terjadi pemekaran menjadi 5 (lima) kecamatan dengan bertambahnya 2 kecamatan baru yaitu Langsa Baro dan Langsa Lama yang mencukupi 51 desa. Dua kecamatan yang baru tersebut merupakan pemekaran dari kecamatan Langsa Timur dan Langsa Barat. Kemudian sesuai dengan Qanun Nomor 4 Tahun 2010, terjadi pemekaran desa menjadi 66 desa.

4. Jumlah Penduduk Kota Langsa

Tercatat dari Badan Pusat Statistik jumlah penduduk Kota Langsa sebanyak 192.630 jiwa.

4.1.2. Sejarah Bank Syariah Indonesia

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap *halal matter* (yang diperbolehkan

sesuatu menurut hukum islam) serta dukungan *stakeholder* (dukungan dari beberapa pihak) yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia termasuk di dalamnya adalah bank syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan terhadap inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya bank syariah yang melakukan aksi korporasi. Bank Syariah Indonesia merupakan penggabungan dari tiga unit usaha syariah dari bank milik pemerintah yang terdiri dari Bank Syariah Mandiri, BNI (Bank Negara Indonesia) Unit Syariah, dan BRI (Bank Rakyat Indonesia) Unit Syariah. Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI (Bank Negara Indonesia) Unit Syariah, dan BRI (Bank Rakyat Indonesia) Unit Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI).[83]

Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki kantor pusat di Jakarta dengan cabang-cabang di daerah serta kantor cabang pembantu yang ada di setiap daerah di Indonesia. Salah satu kantor cabang pembantu terdapat di Kota Langsa. Kantor cabang pembantu ini juga bagian dari penggabungan Bank Syariah Mandiri, BNI Unit Syariah, dan BRI Unit Syariah. Dengan penggabungan

[83] Ichigo, 'Sejarah Perkembangan Bank Syariah Di Dunia', September, 2021, pp. 1–8

diharapkan menjadi energi baru Pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah Perbankan Syariah di Aceh yang merupakan daerah menjalankan syariat islam.[84]

Sebelum BSI terbentuk, ketiga bank syariah yang bergabung tersebut memiliki produk-produk pembiayaan konsumtif yang berbasis syariah, Pembiayaan konsumtif muncul sebagai respons terhadap kebutuhan masyarakat akan akses ke pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari yang tidak dapat ditunda. Mitra Guna adalah salah satu produk dari Bank Syariah Indonesia (BSI) yang dirancang untuk memenuhi berbagai kebutuhan pembiayaan nasabah. Sejarah Mitra Guna berawal dari penggabungan beberapa bank syariah yang akhirnya membentuk Bank Syariah Indonesia pada 1 Februari 2021. Sebelum penggabungan ini, masing-masing bank syariah, seperti Bank Syariah Mandiri, BNI Unit Syariah, dan BRI Unit Syariah, memiliki produk pembiayaan serupa yang ditujukan untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif nasabah.

Hal ini sesuai dengan wawancara pada Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa II pada wawancara tanggal 04 Juli 2024 bahwa[85]:

> "Mitra Guna sendiri ini lahir Dimana Bank Syariah Indonesia di lahirkan pada tanggal 1 Februari 2021, disitulah terciptanya produk pembiayaan Mitra Guna."

---

[84] Agus Marimin and Abdul Haris Romdhoni, 'Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1.02 (2019).

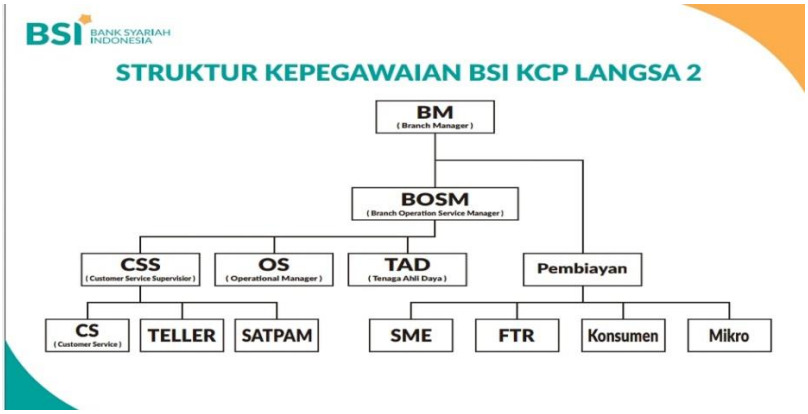
[85] Intan Juwita, "Consumer Brand Staff, Wawancara Dilakukan 04 Juli 2024, Pada Pukul 15.00 WIB,"

Mitra Guna BSI adalah pembiayaan berbasis syariah yang bisa digunakan oleh nasabah untuk berbagai keperluan, seperti pendidikan, kesehatan, pernikahan, renovasi rumah, hingga pembelian kendaraan. Skema yang digunakan dalam produk ini biasanya adalah akad murabahah (jual beli), ijarah (sewa), atau akad lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah.

Dalam perkembangan produk ini, BSI berusaha untuk memberikan layanan yang lebih komprehensif dan menjangkau lebih banyak segmen masyarakat. Produk Mitra Guna dirancang agar fleksibel dalam hal tenor dan jumlah pembiayaan, serta memastikan bahwa semua transaksi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

4.1.3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Struktur organisasi merupakan suatu susunan yang berisi pembagian peran dan tugas setiap orang berdasarkan jabatan diperusahaan tersebut. Berikut ini merupakan struktur organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.



Gambar 4. 1 Struktur Kepegawaian BSI Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

4.2. Mekanisme Produk Pembiayaan Mitra Guna di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Pembiayaan Mitra Guna Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 ini termasuk dalam pembiayaan konsumtif, dimana pembiayaan konsumtif itu sendiri adalah pembiayaan yang akan habis dipakai untuk kebutuhan konsumsi secara pribadi. Kebutuhan barang konsumsi, properti, atau perumahan dapat dipenuhi dengan pembiayaan berbasis jual beli menggunakan akad murabahah, seperti pembelian mobil, sepeda motor, rumah, ruko, dan kebutuhan Multi Guna yang halal.

Untuk mengajukan pembiayaan Mitra Guna yang ada pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2, masyarakat harus memahami terlebih dahulu bagaimana mekanisme pembiayaan Mitra Guna serta keunggulan yang diberikan. Serta calon nasabah harus memenuhi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pihak bank dan juga harus melewati prosedur atau tahapan-tahapan dalam pembiayaan mitraguna tersebut.

a) Prosedur Penyaluran Pembiayaan Mitra Guna pada Penggunaan Akad Murabahah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, pembiayaan Mitra Guna merupakan pembiayaan tanpa agunan yang dapat digunakan untuk ragam kebutuhan (Multi Guna) yang halal. Pembiayaan ini mempunyai persyaratan yaitu sumber pembayaran wajib melalui *payroll gaji* (gaji tetap) atau pendapatan pegawai tetap melalui Bank Syariah Indonesia. Didasari dengan prinsip syariah melalui kesepakatan atau persetujuan antara bank dengan nasabah yang melakukan

pembiayaan sesuai jangka waktu disertai imbalan atau bagi hasil yang telah di tentukan.

Hal ini sesuai dengan wawancara pada Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 pada wawancara tanggal 04 Juli 2024 bahwa[86]:

> "Pembiayaan Mitra Guna ini pada dasarnya merupakan pembiayaan tanpa agunan yang dapat digunakan untuk ragam kebutuhan (Multi Guna) yang halal dek kayak renovasi, perjalanan ibadah, kesehatan. Karena tanpa agunan kita mensyaratkan yaitu wajib *payroll* gaji (gaji tetap) atau gaji nasabah harus melalui bank syariah Indonesia. Pembiayaan Mitra Guna ini diperuntukkan kepada pegawai tetap PNS (Pegawai Negeri Sipil)/ASN (Aparatur Sipil Negara) yang direkomendasikan oleh pimpinan instansi. Dengan maksimal plafon sampai dengan 1,5 Miliar Rupiah. Tentunya dengan proses yang cukup mudah dan cepat, pembiayaan ini juga tanpa agunan, tapi harus punya SK (Surat Keputusan) pegawai, tentunya didasari dengan prinsip syariah."

Hal tersebut juga di perkuat dengan pernyataan Ibu Mutiara Lasinta selaku nasabah pembiayaan Mitra Guna yakni[87]:

> "Setau saya pembiayaan Mitra Guna ini pembiayaan yang dikhususkan untuk para Pegawai Negeri Sipil, Pegawai Badan Usaha Negeri Sipil (BUMN) atau Dokter, karena pembayarannya hanya bisa dilakukan lewat *payroll* (gaji tetap) BSI atau gajinya lewat BSI."

Berdasarkan penjelasan dari beberapa wawancara tersebut maka dapat dikatakan bahwasanya pembiayaan ini pembiayaan yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia khususnya untuk Pegawai Negeri Sipil yang gajinya sudah lewat BSI. Pembiayaan ini memiliki proses yang mudah dan cepat serta mempunyai

---

[86] Intan Juwita, "Consumer Brand Staff, Wawancara Dilakukan 04 Juli 2024, Pada Pukul 15.00 WIB,"

[87] Mutiara Lasnta, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Dilakukan Pada Tanggal 09 Juli 2024, Pada Pukul 11.00 WIB.,"

keunggulan yaitu tanpa menggunakan agunan, selain itu pembiayaan mitraguna juga sudah sesuai dengan prinsip syariah.

b) Produk Pembiayaan Mitra Guna Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Pada wawancara tanggal 04 Juli 2024 kepada Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff, menyatakan[88]:

> "Pada pembiayaan Mitra Guna ini, terdapat beberapa fitur yang diperuntukkan kepada nasabah yaitu pegawai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Pegawai Negeri Sipil (PNS), Dokter, Pegawai Rumah Sakit, Tentara Nasional Indonesia (TNI), Kepolisian Negara Republik Indonesia (POLRI) dan juga Pegawai Swasta. Pembiayaan Mitra Guna yakni pembiayaan yang disediakan oleh bank untuk nasabah yang biasanya digunakan buat menuhin berbagai macam kebutuhan yang halal atau biasa di sebut Multi Guna. Pada pembiayaan yang di peruntukkan yang instansinya mempunyai perjanjian kersajasama dengan Bank Syariah Indonesia.

Pada wawancara tanggal 04 Juli 2024 kepada Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff, menyatakan[89]:

> "Pembiayaan ini mempunyai plafon mulai dari 50 Juta sampai 1.5 Miliar dengan tenor 1 tahun hingga 15 tahun. Sedangkan pembiayaan yang diperuntukkan kepada Dokter mempunyai plafon mulai dari 50 Juta hingga 2 Miliar dengan tennor 1 tahun hingga 15 tahun."

Pernyataan tersebut ditambahkan oleh Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff pada saat wawancara tanggal 04 Juli 2024, beliau menyatakan[90]:

---

[88] Intan Juwita, Consumer Brand Staff, wawancara dilakukan tanggal 04 Juli 2024, pukul 15.00 WIB.

[89] Intan Juwita, Consumer Brand Staff, wawancara dilakukan tanggal 04 Juli 2024, pukul 15.00 WIB.

[90] Intan Juwita, Consumer Brand Staff, wawancara dilakukan tanggal 04 Juli 2024, pukul 15.00 WIB.

> "Tujuan dari pembiayaan Mitra Guna itu sendiri memberikan kemudahan bagi pegawai *payroll* (gaji tetap) BSI dalam mencapai cita cita yang di idamkan sejak dini, serta membantu mereka dalam memenuhi ragam kebutuhannya. Baik kebutuhan renovasi, biaya pengobatan, biaya perjalanan ibadah, investasi aset, dan kebutuhan Multi Guna lainya. Dalam pembiayaan Mitra Guna seluruh fitur pembiayaan menggunakan akad *murabahah*, agar memudahkan nasabah untuk memahami akad yang akan digunakan pada pembiayaannya dan prosesnya cepat".

Hal tersebut juga di perkuat dengan pernyataan Ibu Mutiara Lasinta selaku nasabah pembiayaan Mitra Guna yakni[91]:

> "Mengenai plafon sama tenor untuk pembiayaan Mitra Guna yang saya lihat di browsur itu paling tinggi bisa mencapai 1.5 Miliar kak, itu plafon untuk Pegawai Negeri Sipil. Kalau untuk Dokter saya kurang tahu kak".

Berdasarkan beberapa wawancara tersebut maka dapat diketahui bahwa pada pembiayaan Mitra Guna mempunyai plafon mulai dari 50 Juta sampai dengan 1.5 Miliar untuk pegawai Pegawai Negeri Sipil (PNS) maupun Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Sedangkan untuk Dokter plafonnya mulai dari 50 Juta sampai dengan 2 Miliar dengan proses yang cepat, pembiayaan Mitra Guna yang biayanya relatif lebih murah serta angsuran yang ringan menjadi keunggulan dari pembiayaan Mitra Guna. Hal ini bertujuan agar dapat memberikan fasilitas bagi masyarakat untuk menjalankan perekonomiannya secara maksimal. Akad pada pembiyaan Mitra Guna yaitu akad *murabahah* yang sering digunakan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2. Dikarenakan akad *murabahah* mempunyai keunggulan yaitu sederhana dan prosedurnya tidak rumit.

[91] Mutiara Lasinta, Nasabah Bank Syariah Indonesia, wawancara dilakukan pada tanggal 09 Juli 2024, pada pukul 11.00.

Berdasarkan objek pembiayaan Mitra Guna yang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa II, terdapat beberapa jenis kebutuhan Multi Guna yang banyak diajukan oleh nasabah. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff bahwasanya[92]:

> "Pembiayaan Mitra Guna pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 ini kebanyakan digunakan untuk pembiayaan seperti renovasi rumah, pembelian kendaraan, untuk biaya pendidikan dan juga untuk kebutuhan kesehatan nasabah, karena kan peruntukan pembiayaan ini luas dek bisa digunakan untuk kebutuhan apa saja jadinya pihak bank sendiri tidak membatasi penggunaan dana pada pembiayaan Mitra Guna jadi nasabah bisa menggunakan pembiayaan ini untuk banyak hal."

Wawancara dengan salah satu nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 pada tanggal 06 Juli 2024 yakni Ibu Mutiara Lasinta beliau menyatakan bahwa[93]:

> "Saya merupakan salah satu nasabah Bank Syariah Indonesia yang mengajukan pembiayaan Mitra Guna mbak, karena pembiayaan ini memiliki plafon tinggi serta tanpa menggunakan agunan, selain itu prosesnya juga cepat. Saya memilih melakukan pembiayaan di bank ini karena orang-orang disekitar saya juga banyak yang melakukan pembiayaan di bank ini, selain pelayanannya memuaskan, pegawainya juga ramah dan amanah. Saya mengajukan pembiayaan mitraguna ini kurang lebih 70 Juta, itu saya gunakan untuk renovasi rumah."

c) Pengajuan Permohonan Pembiayaan Mitra Guna Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti bahwa sebelum diberikan suatu pembiayaan, bank akan melakukan pemeriksaan yaitu BI Checking.

---

[92] Intan Juwita, Consumer Brand Staff, wawancara dilakukan tanggal 04 Juli 2024, pukul 15.00 WIB.

[93] Mutiara Lasinta, Nasabah Bank Syariah Indonesia, wawancara dilakukan pada tanggal 09 Juli 2024, pada pukul 11.00.

BI Checking adalah proses pemeriksaan riwayat kredit yang dilakukan oleh Bank Indonesia melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK), sebelumnya dikenal sebagai Sistem Informasi Debitur (SID). Proses ini melibatkan pengecekan riwayat kredit seseorang atau badan usaha, termasuk pinjaman yang pernah atau sedang berjalan, status pembayaran, serta catatan kredit lainnya seperti kredit macet atau tunggakan. Hasil dari BI Checking digunakan oleh bank atau lembaga keuangan untuk menilai kelayakan kredit pemohon, menentukan apakah mereka layak mendapatkan pinjaman atau fasilitas kredit lainnya. Setelah perubahan dari Sistem Informasi Debitur (SID) menjadi Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK), pengelolaan sistem informasi kredit ini berada di bawah Otoritas Jasa Keuangan (OJK), meskipun prosesnya masih sering disebut sebagai BI Checking.

Jika riwayat kredit menunjukkan adanya masalah seperti kredit macet atau tunggakan yang belum diselesaikan, kemungkinan besar pengajuan kredit akan ditolak atau dikenakan syarat yang lebih ketat. Individu atau badan usaha dapat memeriksa status BI Checking mereka melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan mengajukan permohonan pemeriksaan ke kantor Otoritas Jasa Keuangan (OJK) atau melalui layanan online yang disediakan. Memastikan bahwa riwayat kredit bersih dan tidak ada masalah adalah penting untuk memudahkan pengajuan kredit di masa mendatang. Selain itu tentunya nasabah akan melakukan pengajuan permohonan pembiayaan yang diajukan kepada bank dengan melengkapi syarat pengajuan yang sudah ditetapkan.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff pada saat wawancara tanggal 04 Juli 2024 menyatakan bahwa[94]:

> "Nasabah mengajukan berkas, kemudian sebagai Consumer Brand Staff otomatis memverifikasi tahap awal melalui BI Checking itu melihat apa-apa saja yang ada pinjaman nasabah baik di luar maupun dalam BSI. Nah, kan pembiayaan mitraguna ini tanpa agunan, jadi jaminan yang di maksud disini berupa beberapa berkas seperti SK PNS (Surat Keputusan Pegawai Negeri Sipil) yang menjadi persyaratan dari bank. Bank mempunyai persyaratan yang harus dimiliki oleh nasabah, yang kemudian diajukan kepada bank. Nasabah yang akan melakukan pembiayaan mengisi form aplikasi permohonan pembiayaan. Berkas-berkas tersebut berupa Identitas nasabah seperti foto copy KTP (Kartu Keterangan Penduduk), Kartu Keluarga (KK), foto copy Surat Nikah, Bukti sumber penghasilan dari calon nasabah seperti Slip gaji terakhir (asli), copy Rek koran gaji / surat keterangan penghasilan, copy SK CPNS (Surat Keputusan Calon Pegawai Negeri Sipil), copy SK PNS (Surat Keputusan Pegawai Negeri Sipil), SK (Surat Keputusan) terakhir. Nasabah yang mengajukan pembiayaan ini harus berusia minimal 21 tahun dengan usia maksimal 58 tahun sebelum pension, kemudian dilanjutkan ke step verifikasi berikutnya diarea akad kemudian pencairan."

Hal tersebut juga diperkuat dengan pernyataan Ibu Mutiara Lasinta selaku nasabah pembiayaan Mitra Guna yakni[95]:

> "Seingat saya waktu pengajuan pembiayaan Mitra Guna ini pihak bank ini mengajukan beberapa pertanyaan ke saya, salah satunya mengenai gaji bulanan bersih yang saya terima. Terus saja juga disuruh melengkapi berkas-berkas seperti KK (Kartu Keluarga), KTP (Kartu Keterangan Penduduk), maupun Surat SK (Surat Keputusan) Pegawai, dan beberapa berkas lainnya."

[94] Intan Juwita, Consumer Brand Staff, wawancara dilakukan tanggal 04 Juli 2024, pukul 15.00 WIB.

[95] Mutiara Lasinta, Nasabah Bank Syariah Indonesia, wawancara dilakukan pada tanggal 09 Juli 2024, pada pukul 11.00.

d) Akad pada produk pembiayaan Mitra Guna di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Akad yang digunakan pada pembiayaan Mitra Guna adalah akad *m*urabahah. Akad murabahah merupakan akad jual beli antara bank dengan nasabah, yang mana bank membeli barang dibutuhkan atas permintaan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga asal ditambah margin yang telah disepakati keduanya. Akad murabahah merupakan alternatif yang sangat mudah dipahami oleh nasabah saat akan mengajukan pembiayaan, dimana nasabah bisa datang ke BSI untuk mengajukan pembiayaan Mitra Guna dan melakukan akad murabahah dengan bank. Selanjutnya bank akan membeli barang atau kebutuhan yang diminta oleh nasabah, untuk selanjutnya bank akan menjualnya kembali kepada nasabah ditambah dengan keuntungan atau margin yang telah disepakati oleh keduanya.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff pada saat wawancara tanggal 04 Juli 2024 menyatakan bahwa[96]:

> "Memakai akad *murabahah* merupakan suatu akad dimana pihak bank sebagai penyedia barang dengan dasar jual beli. Bank sebagai penjual yang menyediakan kebutuhan nasabah dan menjual kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah dengan keuntungan (margin) yang sudah disepakati antara bank dengan nasabah. Akad *murabahah* biasanya digunakan untuk pembelian barang investasi. Namun pada pembiayaan mitraguna, digunakan untuk pembiayaan multiguna seperti renovasi, pendidikan, pembelian rumah, maupun perjalanan ibadah dan lain sebagainya, akad *murabahah* ini juga relatif simpel dan sangat mudah dipahami oleh nasabah, karena kan tidak semua nasabah memahami terkait sistem akad, sedangkan nasabah harus benar-benar mengerti dan diakui."

[96] Intan Juwita, Consumer Brand Staff, wawancara dilakukan tanggal 04 Juli 2024, pukul 15.00 WIB.

Sebelum bank dan nasabah melakukan perjanjian akad, pencairan pembiayaan akan dimasukkan ke rekening nasabah yang telah menyetujui jumlah angsuran pembiayaan yang akan diangsur. Kemudian pelaksanaan perjanjian akad pada tahap ini nasabah akan bertemu dengan pimpinan atau perwakilan pihak bank untuk melakukan akad dan juga dilakukan dokumentasi sebagai tanda bukti pembiayaan nasabah. Pada saat proses mengangsur pembiayaan mitraguna ini, ketika nasabah ingin melakukan pelunasan pembiayaan sebelum jatuh tempo maka Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa II akan memberikan potongan jumlah pembiayaan dihitung dari margin keuntungan dengan ketentuan.

Pernyataan tersebut ditambahkan oleh Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff pada saat wawancara tanggal 04 Juli 2024, beliau menyatakan bahwa[97]:

> "Proses pelaksanaan akad ini harus benar-benar dipahami oleh nasabah, setelah seluruh persyaratan dan pengajuan di setujui oleh pimpinan, sebelum dilakukannya pencairan ke rekening nasabah, nasabah harus menyetujui jumlah angsuran kemudian menandatangani perjanjian akad pembiayaan. Untuk angsuran pembiayaan ini dilakukan secara flat dengan salah satu keunggulan pada bank syariah yaitu, saat nasabah berniat untuk melunasi pembiayaan sebelum waktunya habis maka pihak bank akan memotong dari total pembiayaan pada keuntungan sesuai ketentuan yang tidak diperjanjikan saat awal akad"

[97] Intan Juwita, Consumer Brand Staff, wawancara dilakukan tanggal 04 Juli 2024, pukul 15.00 WIB.

4.3. Pemahaman Masyarakat Pada Pembiayaan Mitra Guna Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Untuk melihat pemahaman masyarakat dalam skripsi pemahaman masyarakat pada pembiayaan Mitra Guna di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 menurut teori Taksonomi Bloom yaitu:

1. Pengetahuan

Dalam Taksonomi Bloom, pengetahuan merupakan tingkat kognitif pertama yang melibatkan kemampuan untuk mengingat, mengenali, dan mengidentifikasi informasi dasar. Hubungan antara pengetahuan dan pemahaman pada produk Mitra Guna BSI mencerminkan bagaimana informasi dasar tentang produk ini menjadi landasan bagi pemahaman yang lebih dalam. Ketika seseorang memperoleh pengetahuan tentang produk Mitra Guna, mereka mungkin mempelajari informasi dasar seperti fitur utama produk, persyaratan aplikasi, serta manfaat dan risiko yang terkait. Pengetahuan ini mencakup fakta-fakta dan detail yang diperlukan untuk mengenal produk secara umum. Namun, pengetahuan ini belum cukup untuk memahami sepenuhnya bagaimana produk tersebut dapat digunakan atau bagaimana produk ini berinteraksi dengan kebutuhan spesifik nasabah.

Pemahaman terjadi ketika individu mulai menafsirkan pengetahuan yang telah mereka peroleh dan mengaitkannya dengan konteks yang relevan. Misalnya, setelah mengetahui fitur dan persyaratan produk Mitra Guna, seorang nasabah atau pegawai BSI mulai memahami bagaimana produk ini dapat memenuhi kebutuhan finansial tertentu, seperti mendukung modal usaha kecil atau memberikan solusi

pembiayaan yang fleksibel. Mereka mungkin juga mulai melihat bagaimana fitur-fitur tersebut bekerja dalam situasi nyata, seperti cara pembayaran yang memengaruhi arus kas atau bagaimana produk ini dibandingkan dengan opsi pembiayaan lainnya.

Dalam Taksonomi Bloom, pengetahuan adalah fondasi yang diperlukan untuk mencapai pemahaman. Tanpa pengetahuan dasar, pemahaman yang lebih dalam tidak mungkin dicapai. Pengetahuan menyediakan bahan mentah yang, melalui proses kognitif lebih lanjut, diubah menjadi pemahaman yang memungkinkan individu untuk mengaplikasikan, menganalisis, dan mengevaluasi produk dengan lebih efektif. Dengan demikian, pemahaman memperdalam dan memperluas pengetahuan, membuat individu lebih siap untuk membuat keputusan yang tepat dan memanfaatkan produk Mitra Guna BSI secara optimal.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Mutiara Lasinta selaku nasabah pembiayaan Mitra Guna menyatakan bahwa[98]:

> "Iya sangat tau. Setau saya pembiayaan Mitra Guna ini pembiayaan yang dikhususkan untuk para Pegawai Negeri Sipil, Pegawai Badan Usaha Negeri Sipil (BUMN) atau Dokter, karena pembayarannya hanya bisa dilakukan lewat *payroll* (gaji tetap) BSI atau gajinya lewat BSI."

Hal tersebut juga diperkuat dengan pernyataan bapak Firdaus Chan selaku nasabah pembiayaan Mitra Guna yang sekedar tau saja, yakni[99]:

---

[98] Mutiara Lasinta, Nasabah Bank Syariah Indonesia, wawancara dilakukan pada tanggal 09 Juli 2024, pada pukul 11.00.

[99] Firdaus Chan, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Pada Tanggal 04 Juli 2024, Pada Pukul 14.00 WIB."

> "Saya pernah mendengar, sekedar tau saja pembiayaan Mitra Guna, karena saya tidak menggunakan produk pembiayaan, dan yang saya tau itu hanya khusus Pegawai Negeri Sipil yang hanya boleh mengambil pembiayaan, rupanya TNI juga bisa, jadi pemahaman saya hanya sebatas tau."

2. Pemahaman

Dalam teori Taksonomi Bloom, pemahaman adalah tingkat kognitif kedua yang melibatkan kemampuan untuk menafsirkan, menjelaskan, dan menerapkan pengetahuan yang telah dipelajari. Hubungan antara pemahaman ke pemahaman dalam konteks produk Mitra Guna BSI melibatkan bagaimana pemahaman mendalam tentang produk tersebut dapat meningkatkan pemahaman nasabah atau mitra mengenai manfaat dan penggunaannya. Ketika pihak BSI memiliki pemahaman yang kuat tentang produk Mitra Guna termasuk fitur, syarat, manfaat, dan risiko mereka dapat menjelaskan dengan jelas kepada calon nasabah. Hal ini memungkinkan nasabah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana produk ini sesuai dengan kebutuhan finansial mereka, serta bagaimana produk ini dapat diterapkan dalam situasi mereka. Misalnya, jika nasabah memahami dengan baik cara kerja pembiayaan Mitra Guna, termasuk struktur pembayaran dan keuntungannya, mereka dapat membuat keputusan yang lebih tepat dan memanfaatkan produk tersebut secara optimal.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Mutiara Lasinta selaku nasabah pembiayaan Mitra Guna menyatakan bahwa[100]:

> "Saya sangat paham, saya juga memakai pembiayaan tersebut beserta beberapa teman-teman yang memakai produk mitra guna."

[100] Mutiara Lasinta, Nasabah Bank Syariah Indonesia, wawancara dilakukan pada tanggal 09 Juli 2024, pada pukul 11.00.

Hal tersebut juga diperkuat dengan pernyataan bapak Muhammad Afriansyah selaku nasabah pembiayaan Mitra Guna yakni[101]:

> "Saya paham sekali, soalnya saya ada mengambil pembiayaan Mitra Guna yang ditawarkan oleh teman bank saya, dan pembiayaan ini sangat amat mudah dan cepat untuk proses nya, mungkin yang sedikit menunggu waktu pemeriksaan di BI Checking."

3. Aplikasi

Dalam Taksonomi Bloom aplikasi berada pada tingkat ketiga, yang melibatkan penerapan pengetahuan dan pemahaman dalam situasi nyata atau kontekstual. Aplikasi ini mencakup penggunaan produk untuk pembiayaan, pengelolaan risiko, atau pemenuhan kebutuhan finansial nasabah. Melalui penerapan ini, nasabah dan BSI mendapatkan pengalaman langsung tentang efektivitas produk dan bagaimana produk tersebut memenuhi tujuan yang diharapkan.

Hubungan antara aplikasi dan pemahaman dalam Taksonomi Bloom adalah siklus yang saling memperkuat. Ketika produk Mitra Guna diaplikasikan, pengalaman praktis yang diperoleh memungkinkan pemahaman yang lebih dalam dan konkret tentang cara kerja produk tersebut. Misalnya, nasabah yang menggunakan produk ini untuk pembiayaan usaha kecil akan mendapatkan wawasan baru tentang manajemen keuangan dan struktur pembayaran, yang memperdalam pemahaman mereka tentang produk itu sendiri. Sebaliknya, pemahaman yang baik tentang produk memungkinkan aplikasi yang lebih efektif

[101] Muhammad Afriansyah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Dilakukan Pada Tanggal 01 Juli 2024, Pada Pukul 10.30 WIB.

dan tepat sasaran. Hal ini dinyatakan oleh bapak Erik sebagai nasabah Bank Syariah Indonesia, yaitu[102]: "Dari media sosial kayak WhatsApp itupun status kawan saya yang kerja di Bank Syariah Indonesia."

4. Analisis

Dalam teori Taksonomi Bloom, ketika BSI melakukan analisis terhadap produk Mitra Guna, mereka memecah data dan informasi yang terkait dengan kinerja produk, seperti pola penggunaan, umpan balik nasabah, dan hasil keuangan. Proses ini memungkinkan BSI untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan produk. Misalnya, dengan menganalisis segmen pasar mana yang paling sering menggunakan produk, atau fitur apa yang paling diminati, BSI dapat memahami alasan di balik pola-pola ini.

Hubungan antara analisis dan pemahaman dalam Taksonomi Bloom adalah bahwa analisis yang mendalam memperkaya pemahaman. Melalui analisis, BSI dapat memperdalam pemahaman mereka tentang bagaimana dan mengapa produk berfungsi seperti yang diharapkan atau tidak. Analisis membantu mengungkap hubungan tersembunyi antara variabel-variabel yang berbeda, yang pada gilirannya memperkuat pemahaman tentang produk secara keseluruhan. Dengan kata lain, analisis memberikan landasan untuk pemahaman yang lebih matang dan mendalam, memungkinkan BSI untuk tidak hanya mengerti bagaimana produk Mitra Guna

[102] Erik A. Rahman, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Pada Tanggal 01 Juli 2024, Pada Pukul 13.00 WIB.,"

beroperasi, tetapi juga mengapa itu berfungsi demikian dan bagaimana hal itu dapat ditingkatkan lebih lanjut.

Hal ini dinyatakan oleh Mutiara Lasinta sebagai nasabah Bank Syariah Indonesia, yaitu[103]:

> "Iya ada. Seingat saya waktu pengajuan pembiayaan Mitra Guna ini pihak bank ini mengajukan beberapa pertanyaan ke saya, salah satunya mengenai gaji bulanan bersih yang saya terima. Terus saja juga disuruh melengkapi berkas-berkas seperti KK (Kartu Keluarga), KTP (Kartu Keterangan Penduduk), maupun Surat SK (Surat Keputusan) Pegawai, dan beberapa berkas lainnya."

5. Sintesis

Dalam Taksonomi Bloom, Ketika BSI melakukan sintesis terhadap berbagai informasi yang berkaitan dengan produk Mitra Guna seperti data penggunaan, umpan balik nasabah, dan hasil analisis mereka menggabungkan elemen-elemen ini untuk menciptakan pemahaman yang lebih luas dan mendalam tentang produk tersebut. Proses sintesis memungkinkan BSI untuk melihat gambaran besar, mengidentifikasi pola, dan menciptakan solusi baru yang sebelumnya tidak terlihat dari potongan informasi yang terpisah.

Hubungan ini memperdalam pemahaman karena sintesis tidak hanya mengandalkan pengetahuan yang ada tetapi juga mengharuskan BSI untuk melihat bagaimana berbagai elemen saling berinteraksi dan membentuk hasil yang lebih besar. Dengan menyatukan informasi melalui sintesis, BSI dapat mengembangkan

[103] Mutiara Lasinta, Nasabah Bank Syariah Indonesia, wawancara dilakukan pada tanggal 09 Juli 2024, pada pukul 11.00.

pemahaman yang lebih komprehensif dan strategis tentang bagaimana produk Mitra Guna dapat dioptimalkan atau ditingkatkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah. Dalam kerangka Taksonomi Bloom, sintesis memperkaya pemahaman dengan mengangkatnya dari sekadar memahami konsep ke tahap di mana konsep-konsep tersebut dapat diintegrasikan dan diterapkan dalam cara yang lebih kreatif dan efektif.

Hal ini sesuai dengan wawancara pada Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 pada wawancara tanggal 04 Juli 2024 bahwa[104]:

> "Menjelaskan tata cara pengambilannya, persyaratan yang harus diajukan, manfaat dari pembiayaan Mitra Guna. Melalui upaya ini, BSI berusaha meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat agar dapat memanfaatkan produk pembiayaan dengan lebih efektif. Dan juga sering melakukan sosialisasi ke pns-pns yang ada diwarkop sekalian untuk menambah kawan."

6. Evaluasi

Dalam toeri Taksonomi Bloom, hubungan antara evaluasi dan pemahaman pada produk Mitra Guna BSI mencerminkan bagaimana evaluasi yang sistematis dapat memperdalam tingkat pemahaman yang lebih tinggi. Evaluasi merupakan tingkat tertinggi dalam taksonomi ini, di mana seseorang menilai nilai atau efektivitas sesuatu berdasarkan kriteria dan standar tertentu.

[104] Intan Juwita, "Consumer Brand Staff, Wawancara Dilakukan 04 Juli 2024, Pada Pukul 15.00 WIB,"

Ketika BSI melakukan evaluasi terhadap produk Mitra Guna, mereka tidak hanya mengumpulkan data atau menganalisis hasil tetapi juga membuat penilaian kritis tentang sejauh mana produk ini memenuhi tujuan yang diharapkan dan kebutuhan nasabah. Evaluasi ini mencakup menilai aspek-aspek seperti kepuasan nasabah, efisiensi operasional, dan dampak finansial produk. Berdasarkan evaluasi ini, BSI dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan produk serta peluang untuk perbaikan atau inovasi.

Hubungan ini dengan pemahaman dalam Taksonomi Bloom adalah bahwa evaluasi yang efektif memperdalam pemahaman karena memaksa BSI untuk melihat produk dari perspektif yang lebih luas dan kritis. Melalui proses evaluasi, BSI memperoleh wawasan yang lebih mendalam tentang bagaimana dan mengapa produk bekerja (atau tidak bekerja) seperti yang diharapkan. Ini membantu memperkuat pemahaman bukan hanya pada tingkat dasar, tetapi juga pada tingkat yang lebih kompleks, di mana BSI dapat mengintegrasikan temuan evaluasi ke dalam strategi pengembangan produk dan pengambilan keputusan yang lebih baik. Dengan kata lain, evaluasi mengarah pada pemahaman yang lebih komprehensif dan terinformasi, yang merupakan inti dari tingkatan kognitif dalam Taksonomi Bloom.

Hal ini dinyatakan oleh Mutiara Lasinta sebagai nasabah Bank Syariah Indonesia, yaitu[105]:

[105] Mutiara Lasinta, Nasabah Bank Syariah Indonesia, wawancara dilakukan pada tanggal 09 Juli 2024, pada pukul 11.00.

"Karena pembiayaan ini memiliki plafon tinggi serta tanpa menggunakan agunan, selain itu prosesnya juga cepat. Saya memilih melakukan pembiayaan di bank ini karena orang-orang disekitar saya juga banyak yang melakukan pembiayaan di bank ini, selain pelayanannya memuaskan, pegawainya juga ramah dan amanah. Saya mengajukan pembiayaan mitraguna ini kurang lebih 70 Juta, itu saya gunakan untuk renovasi rumah."

Tabel 4. 1 Hasil Wawancara Pemahaman Masyarakat

No	Informan	Pernyataan	Keterangan
1	N_1	Saya nasabah Bank Syariah Indonesia tau pembiayaan Mitra Guna cuma hanya lewat diberanda media sosial, dan kurang memahami pembiayaan ini karna tidak ada yang bisa menjelaskan secara detail tentang pembiayaan ini dari pihak bank sendiri.[106]	Kurang Paham
2	N_2	Saya sering mendengarnya, saya belum berminat untuk mengambil pembiayaan Mitra Guna ini, karena saya belum membutuhkan sekali, cuma saya paham betul pembiayaan Mitra Guna apalagi saya bekerja di BSI. [107]	Sangat Paham
3	N_3	Saya sangat paham, saya juga memakai pembiayaan tersebut beserta beberapa teman-teman yang memakai produk mitra guna.[108]	Sangat Paham
4	N_4	Saya paham sekali, soalnya saya ada mengambil pembiayaan Mitra Guna yang ditawarkan oleh teman bank saya, dan pembiayaan ini sangat amat mudah dan cepat untuk proses nya, mungkin yang sedikit menunggu waktu pemeriksaan di BI Checking.[109]	Sangat Paham
5	N_5	Kalau untuk pembiayaan Mitra Guna saya kurang paham yah, karna selama ini yang didengar bank syariah saja, tapi untuk produk	Kurang Paham

[106] Erik A. Rahman, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Pada Tanggal 01 Juli 2024, Pada Pukul 13.00 WIB.,"

[107] Sinta, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Pada Tanggal 04 Juli 2024, Pada Pukul 11.00 WIB.,"

[108] Mutiara Lasinta, Nasabah Bank Syariah Indonesia, wawancara dilakukan pada tanggal 09 Juli 2024, pada pukul 11.00.

[109] Muhammad Afriansyah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Dilakukan Pada Tanggal 01 Juli 2024, Pada Pukul 10.30 WIB.

		pembiayaannya jarang di dengar jadi saya tidak paham bagaimana itu produk Mitra Guna.[110]	
6	N_6	Tidak tau adanya produk ini, dan saya belum pernah mengambil pembiayaan mana pun apalagi Mitra Guna karena saya takut dengan menggunakan produk pembiayaan Mitraguna akan mendapatkan bunga seperti pada Bank Konvensional.[111]	Kurang Paham
7	N_7	Saya tidak pernah mendengar pembiayaan Mitra Guna, dan saya tidak paham dikarenakan saya ke bank hanya untuk penarikan uang ke Teller dan ke Costumer Service untuk ganti sandi tabunga saja, yang saya dengar bank syariah sama saja ada bunga disetiap pembiayaan sama dengan bank konvensional.[112]	Kurang Paham
8	N_8	Saya pernah mendengar, sekedar tau saja pembiayaan Mitra Guna, karena saya tidak menggunakan produk pembiayaan, dan yang saya tau itu hanya khusus Pegawai Negeri Sipil yang hanya boleh mengambil pembiayaan, rupanya TNI juga bisa, jadi pemahaman saya hanya sebatas tau.[113]	Kurang Paham
9	N_9	Saya kurang paham pembiaayan Mitra Guna Cuma saya takut untuk ambil pembiayaan Mitra Guna dikenakan bunga itu hanya saya dengar lewat teman, karena menurut saya bank syariah pasti ada bunga seperti bank konvensional.[114]	Kurang Paham
10	N_{10}	Saya selama menjadi nasabah di BSI saya baru mendengar Mitra Guna dan saya masih bimbang perbedaan antara pembiayaan pada Bank Syariah dan Bank Konvensional.[115]	Kurang Paham

[110] Lita Wulandari, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Dilakukan Pada Tanggal 01 Juli 2024, Pada Pukul 14.00 WIB.,"

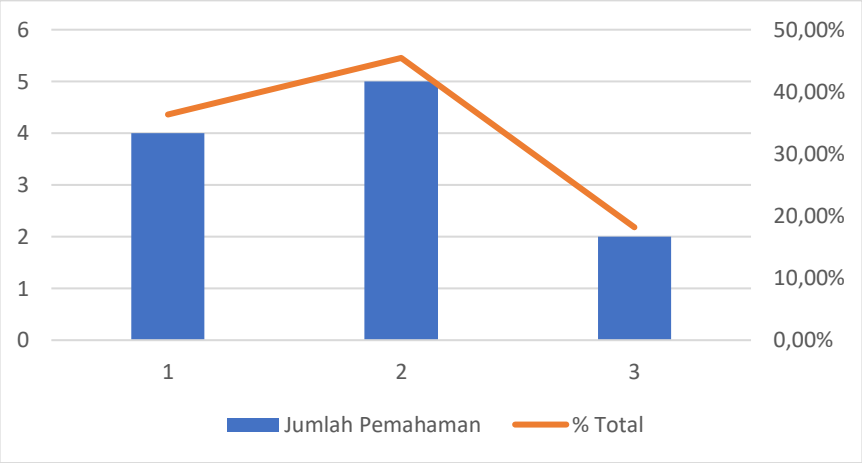
[111] Tri Rahma Dani, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Dilakukan Pada Tanggal 01 Juli 2024, Pada Pukul 15.00 WIB.,"

[112] Tri Wahyudi, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Pada Tanggal 04 Juli 2024, Pada Pukul 13.30 WIB.,"

[113] Firdaus Chan, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Pada Tanggal 04 Juli 2024, Pada Pukul 14.00 WIB.,"

[114] Arifatun Nissa, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Pada Tanggal 04 Juli 2024, Pada Pukul 17.00 WIB.,"

[115] Reza Fitria, "Nasabah Bank Syariah Indonesia, Wawancara Dilakukuan 23 Juni 2024, Pada Pukul 11.00 WIB.,"



Gambar 4. 2 Grafik Presentase Pemahaman

Dari hasil gambar diatas yang dilakukan ke seluruh informan menyatakan bahwa 36,36% "Paham", 45,45% "Kurang Paham", dan 18,18% "Tidak Paham". Bahwa pemahaman masyarakat pada Kota Langsa tentang produk Mitra Guna dikatakan kuat dengan presentase 45,45% atau berada pada wilayah "Kurang Paham".

4.4. Implikasi Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Mitra Guna Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Implikasi pemahaman masyarakat terhadap produk Mitra Guna di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 adalah masyarakat masih kurang pemahaman terhadap prinsip-prinsip syariah, yang menyebabkan ketidakpercayaan atau ketidaktertarikan masyarakat terhadap produk tersebut. Banyak masyarakat yang belum memahami manfaat dan risiko yang terkait dengan

produk mitra guna, seperti jenis pembiayaan yang ditawarkan dan mekanisme bagi hasil, sehingga mereka kurang mampu membuat keputusan finansial yang tepat.

Hal ini diperparah oleh keterbatasan informasi dan sosialisasi yang efektif, membuat masyarakat tidak familiar dengan produk perbankan syariah. Selain itu, terdapat persepsi yang salah mengenai biaya dan keuntungan, di mana sebagian masyarakat menganggap produk syariah lebih mahal atau kurang menguntungkan dibandingkan produk konvensional. Tingkat pemahaman yang tinggi di kalangan masyarakat akan membantu meningkatkan kepercayaan dan penerimaan terhadap produk-produk yang ditawarkan, termasuk produk Mitra Guna. Pemahaman yang baik biasanya akan meningkatkan penggunaan produk, yang pada gilirannya dapat mendorong pertumbuhan bisnis Bank Syariah Indonesia di wilayah tersebut. Namun, jika pemahaman masyarakat rendah, hal ini dapat menyebabkan rendahnya partisipasi dan pemanfaatan produk Mitra Guna, yang berdampak negatif terhadap pencapaian target bisnis.[116]

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Intan Juwita selaku Consumer Brand Staff pada saat wawancara tanggal 04 Juli 2024 menyatakan bahwa[117]:

> "Kami Pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) berkomitmen untuk memberikan edukasi kepada masyarakat mengenai konsep pembiayaan Mitra Guna. Kami mengupayakan itu yang pertama secara otomatis kami sering melakukan sosialisasi ke instansi-instansi yang terkait, membuka stand, kemudian yang kedua juga ada melakukan SMS Blast, ketiga ada video-video yang kami share

[116] Tbn, "Sistem Pembiayaan Mitraguna Berkah Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi."2020.

[117] Intan Juwita, Consumer Brand Staff, wawancara dilakukan tanggal 04 Juli 2024, pukul 15.00 WIB.

> melalui status dan juga di Mobile Banking Bank Syariah Indonesia ada menampilkan iklan terkait promo dari Bank Syariah Indonesia itu sendiri. Menjelaskan tata cara pengambilannya, persyaratan yang harus diajukan, manfaat dari pembiayaan Mitra Guna. Melalui upaya ini, BSI berusaha meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat agar dapat memanfaatkan produk pembiayaan dengan lebih efektif. Dan juga sering melakukan sosialisasi ke pns-pns yang ada diwarkop sekalian untuk menambah kawan."

Hal tersebut juga diperkuat dengan pernyataan bapak Firdaus Chan selaku nasabah pembiayaan Mitra Guna yakni[118]:

> "Waktu saya duduk di warkop saya ada melihat ada pihak karyawan Bank Syariah Indonesia (BSI) menawarkan produk pembiayaan kepada salah satu pns yang duduk didepan saya, tetapi karyawan bsi tidak datang ke meja saya untuk memberikan penjelasan ataupun menawarkan produk tersebut. Makanya saya kira khusus pns saja yang mengambil pembiayaan Mitra Guna ini."

Edukasi dan sosialisasi yang efektif mengenai fitur Bank Syariah Indonesia, manfaat, dan keunggulan produk Mitra Guna sangat penting untuk meningkatkan pemahaman masyarakat. Kegiatan edukasi dapat dilakukan melalui berbagai saluran, seperti seminar, workshop, kampanye digital, dan interaksi langsung dengan nasabah. Pendekatan yang komprehensif ini akan membantu mengatasi kesenjangan informasi dan meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai produk tersebut. Bank Syariah Indonesia juga dapat memanfaatkan media sosial dan platform online untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan beragam, sehingga pesan edukatif dapat tersebar lebih cepat dan efektif.

Bank Syariah Indonesia harus mempertimbangkan umpan balik dari nasabah untuk terus memperbaiki dan menyesuaikan produk sesuai dengan

[118] Mutiara Lasinta, Nasabah Bank Syariah Indonesia, wawancara dilakukan pada tanggal 09 Juli 2024, pada pukul 11.00.

kebutuhan dan ekspektasi masyarakat. Dengan mendengarkan keluhan, saran, dan masukan dari nasabah, Bank Syariah Indonesia dapat melakukan inovasi yang relevan dan meningkatkan kualitas layanan. Ini juga menciptakan hubungan yang lebih kuat antara bank dan nasabah, karena nasabah merasa dihargai dan diperhatikan. Transparansi dalam komunikasi juga penting untuk membangun kepercayaan, di mana nasabah harus diberikan informasi yang jelas dan akurat mengenai segala aspek produk Mitra Guna.

Strategi pemasaran yang berfokus pada edukasi dan komunikasi yang jelas serta responsif terhadap kebutuhan nasabah akan memainkan peran kunci dalam mengoptimalkan implikasi positif dari pemahaman masyarakat terhadap produk Mitra Guna. Bank Syariah Indonesia juga harus mempertimbangkan faktor budaya dan sosial di Kota Langsa, sehingga pendekatan yang digunakan dapat lebih relevan dan diterima oleh masyarakat setempat. Dengan demikian, pemahaman yang mendalam tentang dinamika lokal akan membantu BSI dalam merancang strategi yang lebih efektif dan efisien.[119]

Kolaborasi dengan komunitas lokal dan tokoh masyarakat dapat menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan pemahaman dan penerimaan masyarakat. Melalui kerjasama ini, Bank Syariah Indonesia dapat lebih mudah menyampaikan informasi dan mendapatkan kepercayaan masyarakat. Penggunaan testimoni dari

[119] Zhafirah, "Sistem Pembiayaan Bsm Mitraguna Berkah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bogor Sudirman."2023.

nasabah yang telah merasakan manfaat dari produk Mitra Guna juga bisa menjadi alat yang kuat untuk menarik minat dan meyakinkan calon nasabah lainnya.

Pemahaman masyarakat terhadap produk Mitra Guna di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 sangatlah krusial. Dengan pendekatan yang tepat dalam edukasi, komunikasi, dan adaptasi produk, BSI dapat memaksimalkan potensi pertumbuhan dan keberhasilan produk Mitra Guna, yang pada akhirnya akan berdampak positif bagi perkembangan ekonomi masyarakat dan kesejahteraan sosial di wilayah tersebut.

4.5. Hasil Pembahasan

Mekanisme pembiayaan Mitra Guna ini pada dasarnya merupakan pembiayaan tanpa agunan yang dapat digunakan untuk ragam kebutuhan (Multi Guna) yang halal seperti renovasi, perjalanan ibadah, kesehatan. Karena tanpa agunan pihak bank mensyaratkan yaitu wajib *payroll* gaji (gaji tetap) atau gaji nasabah harus melalui Bank Syariah Indonesia. Pembiayaan Mitra Guna ini diperuntukkan kepada PNS (Pegawai Negeri Sipil), Tentara Nasional Indonesia (TNI), Kepolisian Republik Negara Indonesi (POLRI), Dokter, Pegawai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Pegawai swasta dan Pegawai Rumah Sakit yang direkomendasikan oleh pimpinan instansi. Dengan maksimal plafon sampai dengan 1,5 Miliar Rupiah. Dan masyarakat masih banyak yang tidak mengetahui pengertian dari Mitra Guna, keunggulan dari pembiayaan Mitra Guna itu proses yang cukup mudah dan cepat, pembiayaan ini juga tanpa agunan. Namun, masyarakat datang ke bank itu hanya ingin cepat pencairan tanpa ada pertanyaan

pada mekanisme bagaimana konsep tentang pembiayaan Mitra Guna. Bank Syariah Indonesia bisa membuat program-program yang terjun langsung ke lapangan, contohnya seperti menjadi khatib jumat yang membahas terkait pembiayaan yang ada pada Bank Syariah Indonesia berdasarkan prinsip syariah.

Menurut Taksonomi Bloom, Pemahaman pada tingkatan ini merupakan kemampuan seseorang untuk mengerti dan memahami sesuatu yang diketahui dan diingat. Kemampuan yang termasuk dalam tingkat pemahaman yaitu seperti kemampuan mengubah sesuatu ke bentuk yang lainnya, kemampuan menjelaskan kembali apa yang diketahui dan kemampuan memperluas arti dari hal yang diketahui. Ada 3 kategori dalam tingkatan ini yaitu kemampuan translasi adalah kemampuan seseorang dalam mengubah informasi menjadi informasi yang lain tanpa mengubah makna. pemahaman mencakup kemampuan untuk menjelaskan bahwa meskipun masyarakat Kota Langsa sudah mengenal istilah perbankan syariah, pengetahuan mereka tentang produk spesifik seperti pembiayaan Mitra Guna masih tergolong rendah. Ini disebabkan oleh jarangnya interaksi dengan Bank Syariah Indonesia dan kurangnya pemahaman tentang mekanisme pembiayaan syariah, yang melibatkan akad-akad yang mungkin terdengar rumit bagi masyarakat umum. Pemahaman ini juga harus mencakup kemampuan untuk menjelaskan hasil survei yang menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat berada pada kategori 45,45% " berada pada wilayah “Kurang Paham" mengenai produk Mitra Guna, serta faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya pemahaman ini. Informasi ini untuk mengidentifikasi strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan literasi keuangan syariah di Kota Langsa, seperti dengan lebih aktif dalam

menyosialisasikan produk perbankan syariah dan memanfaatkan teknologi seperti Mobile Banking. Melibatkan pemecahan informasi menjadi bagian-bagian yang lebih kecil untuk memahami mengapa pemahaman masyarakat rendah, misalnya dengan meneliti hubungan antara kurangnya dialog antara masyarakat dan bank serta kesulitan dalam memahami istilah-istilah syariah.

Peneliti dapat menggabungkan informasi ini untuk merancang solusi, seperti menciptakan program edukasi berbasis teknologi yang lebih mudah diakses oleh masyarakat, atau meningkatkan komunikasi antara bank dan masyarakat untuk menjelaskan produk seperti Mitra Guna dengan cara yang lebih sederhana dan langsung. Peneliti dapat menilai efektivitas strategi yang diusulkan, seperti penggunaan Mobile Banking atau peningkatan dialog antara bank dan masyarakat, untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk pembiayaan syariah. Pembaca juga dapat mengevaluasi hasil penelitian yang menunjukkan bahwa pemahaman tentang pembiayaan syariah di Kota Langsa masih tergolong rendah, dan menentukan langkah-langkah yang tepat untuk meningkatkan literasi keuangan syariah di wilayah tersebut. Analisis berdasarkan Taksonomi Bloom ini membantu dalam merumuskan langkah-langkah praktis untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap produk perbankan syariah. Hasil ini juga diperkuat pada penelitian Rinto Efendi Pratama yang membahas ditemukan bahwa pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *Murabahah* di lembaga keuangan syariah masih banyak yang tidak memahami mengenai pembiayaan *Murabahah*.

Implikasi pemahaman pada pembiayaan Mitra Guna salah satunya masyarakat kurang mengetahui adanya produk pembiayaan pada Bank Syariah

Indonesia, yang menyebabkan ketidakpercayaan atau ketidaktertarikan masyarakat terhadap produk tersebut. Banyak masyarakat yang belum memahami manfaat dan risiko yang terkait dengan produk mitra guna, seperti jenis pembiayaan yang ditawarkan dan mekanisme bagi hasil, sehingga mereka kurang mampu membuat keputusan finansial yang tepat. Hal ini diperparah oleh keterbatasan informasi dan sosialisasi yang efektif, membuat masyarakat tidak familiar dengan produk perbankan syariah. Selain itu, terdapat persepsi yang salah mengenai biaya dan keuntungan, di mana sebagian masyarakat menganggap produk syariah lebih mahal atau kurang menguntungkan dibandingkan produk konvensional. Sangat penting untuk meningkatkan pemahaman masyarakat dengan melakukan kegiatan edukasi melalui berbagai saluran, seperti seminar, workshop, kampanye digital, dan interaksi langsung dengan nasabah. Bagi Bank Syariah Indonesia juga dapat meningkatkan jumlah nasabah.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

1. Mekanisme Produk Pembiayaan Mitra Guna di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa II dirancang untuk memberikan pembiayaan tanpa agunan kepada pegawai tetap PNS (Pegawai Negeri Sipil), Tentara Nasional Indonesia (TNI), Kepolisian Republik Negara Indonesi (POLRI), Dokter, Pegawai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Pegawai swasta dan Pegawai Rumah Sakit yang gajinya disalurkan melalui bank tersebut. Proses pengajuan pembiayaan ini relatif mudah dan cepat, dengan plafon maksimal hingga 1,5 miliar rupiah. Meskipun menawarkan manfaat yang signifikan dan persyaratan yang sederhana, banyak masyarakat yang belum memahami sepenuhnya produk ini.
2. Berdasarkan Taksonomi Bloom, pemahaman mencakup kemampuan untuk memahami dan menjelaskan informasi yang diketahui serta mengubahnya ke dalam bentuk lain tanpa mengubah makna. Di Kota Langsa, meskipun masyarakat sudah mengenal perbankan syariah, pemahaman mereka tentang produk spesifik seperti pembiayaan Mitra Guna masih rendah, terutama karena kurangnya interaksi dengan Bank Syariah Indonesia dan kesulitan memahami istilah syariah. Pemahaman ini juga harus mencakup kemampuan untuk menjelaskan hasil survei yang menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat berada pada kategori 45,45% " berada pada wilayah “Kurang Paham" mengenai produk Mitra Guna, serta faktor-faktor yang mempengaruhi

rendahnya pemahaman ini. Analisis ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan literasi keuangan syariah, diperlukan strategi seperti edukasi berbasis teknologi dan peningkatan dialog antara bank dan masyarakat.

3. Implikasi dari pemahaman masyarakat terhadap Produk Mitra Guna di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa II mengindikasikan perlunya peningkatan edukasi dan sosialisasi. Kurangnya pemahaman ini menyebabkan rendahnya pemanfaatan produk, meskipun produk tersebut menawarkan manfaat seperti pembiayaan tanpa agunan untuk kebutuhan halal dan proses pengajuan yang mudah. Tanpa pemahaman yang memadai, masyarakat cenderung tidak memanfaatkan produk ini, yang berdampak pada rendahnya penetrasi pasar bagi bank syariah di wilayah tersebut. Hal ini menekankan pentingnya peran bank dalam memberikan informasi yang jelas dan mendalam kepada masyarakat agar mereka dapat memahami dan memanfaatkan produk perbankan syariah dengan lebih baik dan meningkatkan jumlah nasabah.

5.2. Saran

Diharapkan kepada masyarakat khususnya Tentara Nasional Indonesia (TNI), Kepolisian Republik Negara Indonesi (POLRI), Dokter, Pegawai Negeri Sipil (PNS), Pegawai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Pegawai swasta dan Pegawai Rumah Sakit, agar lebih banyak mencari dan mengakses informasi mengenai pembiayaan Mitra Guna agar dapat membantu dalam kemajuan Bank Syariah Indonesia (BSI) dan keuangan yang berbasis syariah. Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam memaksimalkan sasaran pemasaran kepada masyarakat luas

agar kiranya melakukan beberapa hal seperti edukasi, sosialisasi atau seminar kepada masyarakat agar pembiayaan Mitra Guna lebih dikenal dan diketahui oleh masyarakat. Penelitian ini memiliki banyak kekurangan, baik dalam penulisan, data, dan lainnya. Sekiranya agar penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk penelitian berikutnya.