BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pasar Juana Baru

1. Sejarah Singkat Berdirinya Pasar Juwana Baru

Pada awal berdirinya, Pasar Juwana bertempat di Desa Doropayung. Pada tahun 1995 pindah ke Desa Growong Lor Jl. Raya Pati – Juwana, Kecamatan Juwana, Kabupaten/Kota Pati, Provinsi Jawa Tengah. Pada titik koordinat 006° 42' 45" LS-111° 08' 41" BT. Luas lahan pasar 15.587 m², status kepemilikan lahan tanah Pemerintah Kabupaten/Kota. Dengan peruntukan lahan sesuai RT/RW setempat.

Pada tahun 2005, Pasar Juwana mengalami insiden kebakaran. Tepatnya pada tanggal 21 Maret jam 18.05 petang pasar Juwana musnah terbakar kerugian diperkirakan mencapai miliaran rupiah, karena selain 55 buah kios/toko, dan 563 los yang dihuni 1.318 pedagang tinggal puing, juga barang dagangan hanya sebagian kecil yang bisa diselamatkan. Apalagi, barang dagangan tidak hanya kebutuhan bahan pokok, tapi juga terdapat sejumlah toko emas, dan barang-barang elektronik.

Dan seluruh pedagang yang ada di Pasar Juwana diberi tempat dagang sementara atau pasar darurat selama tiga tahun. Kemudian pada tahun 2008, berdiri Pasar Juwana Baru.¹

2. Dasar, Status dan Klasifikasi Pasar

a. Dasar:

- Peraturan Bupati Pati No. 15 tahun 2012 tentang Pedoman Pelaksanaan Retribusi Pelayanan Pasar.

¹Dokumentasi Dari Pasar Juwana

- Peraturan Bupati Pati No. 16 tahun 2012 tentang Pedoman Pelaksanaan Retribusi Pelayanan Pasar Grosir dan/atau Pertokoan.
- b. Status Pasar: Pasar Daerah
Pasar yang dimiliki dan dikelola oleh Pemerintah Daerah.
- c. Klasifikasi Pasar: Klas IA
 - Struktur bangunan permanen berjumlah di atas 60% (enam puluh persen).
 - Waktu beroperasi lebih dari sepuluh jam.²

3. Letak dan Luas Pasar

a. Letak Pasar

Terletak di Desa Growong Lor, Kecamatan Juana.

10.500 m dari Kantor Pengelolaan Pasar Kabupaten Pati.

500 m dari Kantor Kecamatan Juana.

500 m dari Kantor Polsek Juana.

10 m dari Puskesmas Juana.

100 m dari Kantor Pos Juana.

100 m dari KUD Juana

100 m dari SDN Kauman 02 Juana.

Batas-batasnya:

Sebelah Utara : Puskesmas Juana

Sebelah Selatan : Jalan Raya Pati-Colo

Sebelah Timur : Jalan Raya ke Kantor Kecamatan Juana

Sebelah Barat : Pemukiman Penduduk³

b. Luas Pasar

Luas pasar seluruhnya ± 14.945 m² terdiri dari:

1. Luas halaman/pelataran : ± 12.457 m²
2. Luas bangunan : ± 3.130,05 m²

² Dokumentasi dari Pasar Juwana Baru.

³ Dokumentasi dari Pasar Juwana Baru

4. Pedagang dan Komoditi yang Diperdagangkan

a. Jumlah Pedagang⁴

No.	Lokasi	Jumlah Pedagang
1.	Kios	109
2.	Los	1780
	Jumlah Pedagang	1889

b. Komoditi yang Diperdagangkan⁵

No.	Nama Komoditi	Satuan	Asal Komoditi
1.	Beras	Kg	Pati
2.	Gula	Kg	Trangkil, Kudus
3.	Sayur	Kg	Bandungan
4.	Ikan	Kg	Juwana, Tayu
5.	Daging	Kg	Pati
6.	Telur	Kg	Pati
7.	Daging ayam	Kg	Pati
8.	Terasi	Kg	Juwana
9.	Kelapa	Butir	Bali
10.	Tempe tahu	-	Blaru, Kudus
11.	Buah-buahan	Kg	Pati dan sekitarnya
12.	Bunga	-	Kopeng
13.	Pakaian	Potong	Kudus, Bandung
14.	Elektronik	-	Kudus
15.	Plastik	-	Kudus
16.	Gerabah	-	Kudus
17.	Asesoris	-	-
18.	Kayu bakar	-	-
19.	Emas	Gram	-

⁴Dokumentasi dari Pasar Juwana Baru

⁵Dokumentasi dari Pasar Juwana Baru

20	Unggas	Ekor	Pati
21	Bawang, kacang hijau	Kg	Jaken

5. Susunan Organisasi Pasar Juwana Baru

Di dalam suatu organisasi seperti halnya berdirinya sebuah pasar, untuk mencapai tujuan, diperlukan adanya koordinasi yang baik, antara para personil dalam melakukan aktivitas-aktivitas suatu organisasi, tentunya yang penulis maksud disini adalah sebuah pasar. Oleh karena itu diperlukan suatu struktur organisasi agar dapat ditetapkan dengan tegas dan jelas tentang pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian, sehingga terciptanya suatu kesinambungan aktivitas dapat dihindarkan.

Pasar Juwana Pati mempunyai struktur organisasi ini yaitu wewenang dan pengawasan mengalir dari atas ke bawah, hal ini berarti dapat menciptakan suatu aktivitas para pedagang akan lebih kondusif dan teratur. Adapun gambar struktur organisasi di Pasar Juwana Pati adalah sebagai berikut :

a. Kepala Pasar

No.	Nama	Jabatan	Keterangan
1.	Budi Hartono	Kepala Pasar	PNS

b. Petugas/Staf Kantor Pasar⁶

No.	Nama	Jabatan	Keterangan
1.	Sunardi	Juru Tarik	PNS
2.	Widarso	Juru Tarik	PNS
3.	Sabdo Ariwibowo	Juru Tarik	PNS
4.	Satriyo Agung N.	Juru Tarik	PNS
5.	Ida Fitri Ristiani	Administrasi	PNS
6.	Santoso	Juru Bersih	PNS

⁶ Dokumentasi dari Pasar Juwana Baru.

7.	Sumardi	Juru Bersih	PNS
8.	Pariyo	Juru Tarik	PNS
9.	Patria Catur A.	Juru Tarik	PNS
10	Mochtar Hadi	Juru Tarik	PNS
11	Kusnandar	Juru Tarik	PNS
12	Adi Susanto	Juru Tarik	PNS
13	Surawi	Juru Tarik	PNS
14	Suhendro	Juru Tarik	PNS
15	Sujito	Juru Tarik	PNS
16	Jarman	Juru Tarik	PNS
17	Wardi	Juru Bersih	PNS

B. Data Deskriptif

1. Persepsi Pedagang Pasar Etnik Tionghoa di pasar Juwana Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah

Diawali dengan wawancara bersama kepala pasar Juwana dan para pegawai pasar lainnya, yang melakukan pendataan terhadap para pedagang yang berdagang di pasar Juwana Pati, peneliti menanyakan terkait jumlah pedagang etnik Tionghoa yang berdagang di Pasar Juwana. Kepala Pasar Juwana menjelaskan bahwa di Pasar Juwana terdapat beberapa pedagang Etnik Tionghoa, terkait proses penelitian selanjutnya terhadap para pedagang etnik Tionghoa, peneliti melakukan langsung wawancara dengan para pedagang pasar etnik Tionghoa dan menemui mereka di toko-toko mereka saat sedang berjualan. Responden nasabah pedagang etnik Tionghoa yang berhasil peneliti temui sebanyak 7 orang.⁷

Menurut Bapak Budi Hartono Sebagaimana diketahui bahwa Pedagang yang ada di pasar Juwana sudah lumayan besar, di sekitar pasar Juwana juga sudah banyak Perbankan maupun Lembaga

⁷Observasi Di Pasar Juwana Baru

Keuangan Syariah maupun koperasi yang membuka cabang di sekitar pasar Juwana, seperti Bank Danamon, BRI Syariah, Bank Mandiri Syariah dan lain sebagainya. Banyak juga BMT yang membuka cabangnya di sekitar pasar Juwana. Seperti BMT Fastabiq, BMT Ya Ummi Fatimah, BMT BUS dan lain sebagainya. Karena memang pasar Juwana ini dekat sekali dengan pelabuhan dan juga TPI (Tempat Pelelangan Ikan), jadi tidak memungkiri akan ada banyak sekali perbankan maupun lembaga keuangan baik konvensional maupun Syariah yang membuka cabang di sekitar pasar Juwana guna menunjang aktivitas perekonomian. Untuk membantu para pedagang maupun pengusaha yang akan membutuhkan modal usaha di pasar Juwana banyak sekali terdapat pedagang Etnik Tionghoa dan mereka juga berbaur dan saling guyup rukun.⁸

Dari hasil wawancara dengan para pedagang etnik Tionghoa tentang persepsi mereka dalam memilih Lembaga Keuangan Syariah adalah :

a. Promosi

Kegiatan promosi suatu perusahaan akan memiliki nilai tersendiri di hadapan konsumen khususnya pedagang etnik Tionghoa, yang hidup ditengah-tengah masyarakat pribumi, apalagi jika promosi tersebut dibuat dengan cara kreatif dan juga disosialisasikan langsung kepada masyarakat. tentunya mereka akan memiliki persepsi tersendiri terhadap sesuatu yang akan dipilihnya.⁹

Seperti halnya yang diungkapkan bapak Budi, beliau mendapatkan informasi mengenai BMT dari salah satu pegawai di BMT tersebut yang mendatangnya langsung di tokonya. Dan juga menjelaskan mengenai sistem dan juga produk-produk yang ada, sehingga pak Budi tertarik untuk kemudian menjadi nasabah di BMT tersebut.

⁸Wawancara Dengan Kepala Pasar, Bapak Budi Hartono, Pada Tanggal 22 Juni Jam. 09.00-selesai.

⁹Wawancara dengan Bapak Budi selaku pedagang etnik Tionghoa yang memanfaatkan jasa Lembaga Keuangan Syariah. Pada Tanggal 22 Juni

- a) Bank syariah melakukan promosi secara aktif di media informasi baik secara audio, visual, maupun audio visual
 - b) Informasi terkait bank syariah sudah diinfokan ke berbagai lapisan masyarakat baik kelas menengah keatas maupun kelas menengah ke bawah.
 - c) Iklan yang dilakukan Bank Syariah menarik dan kreatif
- b. Fasilitas

Banyak orang yang berpikiran bahwa karena perbankan syariah masih baru, jenis transaksi yang dilakukan hanya sedikit. Anggapan tersebut dulu mungkin bisa dimengerti, tapi sekarang sama sekali tidak benar. Bank syariah saat ini sangat modern, semua jenis transaksi mulai dari tabungan, deposit, kredit usaha, kredit rumah, kliring dan sebagainya dapat dilakukan dengan nyaman. Yaitu produk bank syariah bervariasi, Fasilitas ATM memuaskan dan memudahkan nasabah Teknologi yang digunakan bank syariah canggih, Lokasi bank syariah strategis dan mudah dijangkau

Mayoritas Bank Syariah terhubung dengan jaringan online ATM Bersama sehingga anda dapat tarik tunai dan melakukan transfer ke Bank yang lain dengan mudah. Beberapa bank ada yang menggratiskan untuk ini. beberapa Bank Syariah ada yang memberikan layanan internet Banking, SMS Banking, bahkan kartu kredit syariah sehingga lebih praktis.¹⁰

Lokasi bank, dimana suatu tempat diperjualbelikannya produk-produk perbankan syariah, dan menjadi pusat aktivitas operasional perbankan. Bank yang terletak pada lokasi yang startegis sangat mempermudah nasabah saat akan berurusan dengan bank tersebut.¹¹

¹⁰Wawancara Dengan Mbak Heni, Pedagang Etnik Tionghoa yang memanfaatkan jasa Lembaga Keuangan Syariah Pada Tanggal 22 Juni.

¹¹Wawancara Dengan Bapak Budi, Pedagang Etnik Tionghoa Yang Memanfaatkan Jasa Lembaga Keuangan Syariah, Pada Tanggal 22 Juni.

Secara umum pertimbangan dalam menentukan letak suatu lokasi yakni, Dekat dengan pasar/ konsumen, Tersedianya sarana dan prasarana, Dekat dengan kegiatan perokonomian masyarakat, Kemudahan untuk melakukan kegiatan.

Yang diutarakan pak Budi, “beliau mengaku menjadi nasabah di salah satu BMT yang membuka cabang di sekitar pasar juwana, selain alasan menjadi nasabah karena tidak ada biaya administari dan juga saldo awal ringan, para pegawai yang ada di BMT tersebut juga menemui langsung di toko, kepetulan saya memilih produk sirela (simpanan suka rela lancar), jadi saya tidak perlu langsung datang ke BMT tersebut, ketika akan melakukan simpanan.”

c. Reputasi Pelayanan

Reputasi suatu perusahaan ataupun suatu organisasi akan mendorong seseorang untuk melakukan aktivitas yang membuatnya merasakan kepuasan tersendiri terhadap suatu

Reputasi pelayanan bank syariah tidak kalah lengkap dengan yang ada di Bank Konvensional

- a) Reputasi atau nama baik bank syariah bagus
- b) Satpam dalam melayani nasabah cekatan, sopan, sungguh-sungguh dan ramah
- c) Costumer service, dalam melayani nasabah cekatan, sopan, sungguh-sungguh dan ramah.
- d) Teller dalam melayani nasabah cekatan, sopan, sungguh-sungguh dan ramah.¹²

d. Ekonomis

Dalam memanfaatkan bank syariah ataupun lembaga keuangan syariah, faktor ekonomis memang menjadi alasan tersendiri yang menjadikan minat para nasabah untuk memanfaatkan jasa keuangan syariah, khususnya para pedagang di pasar juwana, mereka mempunyai pendapat yang berbeda-beda.

- a) Sistim keuangan Bank syariah sehat

¹²*Ibid*

- b) Setoran awal ringan
 - c) Biaya administrasi ringan
 - d) Saldo minimal rendah
 - e) Adanya peluang mendapatkan hadiah
 - f) System bagi hasil yang aman dan menguntungkan nasabah¹³
- e. Agamis

Kredit yang diberikan oleh bank syariah mempunyai persyaratan yang mewajibkan dana digunakan untuk aktifitas yang halal. Pedagang yang memanfaatkan jasa bank syariah, juga tidak boleh beresiko mengandung kegiatan yang diharamkan oleh agama islam. Hal ini tidak membatasi bahwa nasabah Bank syariah harus seorang muslim. Justru agama apapun boleh, asal halal pemakaiannya.

- a) Bebas riba
 - b) Transaksi yang halal
 - c) Produk bank syariah halal¹⁴
- f. Lain-lain

Lingkungan sekitar mendorong seseorang untuk memiliki penilaian tersendiri terhadap suatu barang / jasa, karena pada dasarnya manusia memiliki persepsi dan juga naluri tersendiri dalam yang akan mempengaruhi seseorang dalam memilih, mengatur, menafsirkan, ataupun mengorganisasikan sesuatu yang ada dalam imajinasi pikirannya.

- a) Motivasi dari lingkungan sekitar
- b) Ajakan dari teman-teman sekitar

¹³Wawancara dengan Mbak Heni selaku Pedagang Etnik Tionghoa yang memanfaatkan jasa perbankan Syariah, pada 22 Juni.

¹⁴Wawancara dengan Bapak Sugi yanto, selaku pedagang etnik Tionghoa yang memanfaatkan jasa Lembaga Keuangan Syariah, pada Tanggal 22 Juni

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi Pedagang Pasar Etnik Tionghoa Di Pasar Juwana Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah

Persepsi tidak hanya bergantung pada rangsangan fisik, tetapi juga pada rangsangan yang berhubungan dengan lingkungan sekitar dan keadaan individu yang bersangkutan.

Diantara faktor-faktor yang mempengaruhi Persepsi Pedagang Etnik Tionghoa di Pasar Juwana Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah adalah :

a. Penilaian pilihan

Penilaian pilihan memanfaatkan jasa perbankan syariah yang dilakukan pedagang etnik Tionghoa dipasar Juwana dipengaruhi oleh persepsi yang timbul dari informasi yang didapat, yaitu meliputi persepsi akan kemanfaatan, keuntungan dan kerugian, serta kepuasan yang diharapkan.

Seperti yang diungkapkan oleh bapak budi “beliau mengaku menjadi salah satu BMT yang membuka cabang di sekitar pasar juwana, menurutnya banyak manfaatnya mbak menjadi nasabah di BMT tersebut, karna saldo awalnya ringan, bebas biaya administari, dan juga para pegawai yang ada di BMT menemui langsung saya di toko, karna saya memilih produk simpanan sirela mbak, jadi kalau saya akan menabung tidak perlu menuju ke BMT tersebut mbak”.¹⁵

Begitulah penuturan bapak Budi yang mengaku menjadi nasabah di salah satu BMT, bapak Budi juga menunjukkan kartu tabungannya, yang dikartu tabungan tersebut tertulis BMT BUS, karna memang BMT tersebut membuka cabang di pasar juwana, tidak hanya BMT BUS, dipasar juwana juga terdapat BMT Fastabiq, BMT Ya Ummi Fatimah yang juga membuka cabang disekitar pasar Juwana.

¹⁵Wawancara dengan Bapak Budi, Selaku Pedagang Etnik Tionghoa Yang Memilih Jasa lembaga keuangan syariah, pada Tanggal 16 Juli.

b. Faktor Stimulus

Dari pihak marketing yang ada di Bank Syariah memberikan rekomendasi dan juga mempromosikan produk-produk yang ada di Bank Syariah kepada nasabah yang sebelumnya telah menjadi nasabah di bank konvensional.

Diungkapkan mbak Dewi beliau memilih memanfaatkan jasa bank syariah, karena mendapat rekomendasi dari Bank Konvensional, dan kemudian mbak Dewi memilih produk gadai syariah.¹⁶

c. Faktor pribadi

Melihat dari kemanfaatan yang ada di Bank Syariah, menjadikan dorongan dalam diri sendiri untuk memilih sesuatu, yang menurutnya akan mendatangkan kepuasan tersendiri.

Karakteristik konsumen yang muncul dari dalam diri seseorang. Pertama adalah motivasi dan kebutuhan konsumen. Faktor yang lainnya adalah harapan konsumen. Harapan konsumen ini banyak dipengaruhi oleh pengalaman masa lalu konsumen.¹⁷

Seperti yang dipaparkan Mas Ady beliau mengatakan bahwa “ada kepuasan tersendiri sendiri pada diri sendiri, karena produk yang ada di bank syariah bervariasi, tidak ada biaya administrasi itu menjadikan timbul rasa senang, maka akan semakin mendorong timbulnya minat.”¹⁸

d. Transparan

Dengan adanya sistem bagi hasil, maka untuk menyimpan dana, telah tersedia peringatan dini tentang kondisi dan keadaan banknya, yang bisa diketahui sewaktu-waktu dari naik dan turunnya jumlah bagi hasil yang diterima setiap bulan. Hal ini harus diketahuinya secara transparan. Transparan ini terlihat pula dalam UU.No.10/1998, dimana kerahasiaan bank tidak termasuk

¹⁶ Wawancara dengan Mbak Dewi, selaku pedagang yang mengakui memanfaatkan Jasa Perbankan Syariah Tanggal 10 Juli 2016.

¹⁷ Ekawati Rahayu Ningsih, *Op. Cit*, hal., 96

¹⁸ Wawancara dengan Mas Ady selaku pedagang yang mengakui memanfaatkan jasa perbankan syariah, pada Tanggal 15 Juli 2016.

dari aspek pembiayaan. Artinya, nasabah penabung berhak mengetahui kemana dana simpanan digunakan dan siapa yang menerima pembiayaan itu, dari beberapa keuntungan yang diperoleh bank setiap bulan. Dengan demikian, bank islam tidak dapat sekedar menyalurkan dana. Bank islam harus terus berupaya meningkatkan kembalian atau return of investment sehingga lebih menarik dan lebih memberi kepercayaan bagi pemilik dana.

Seperti halnya yang diungkapkan Ibu Sarinah, “karna beliau merupakan non muslim, jadi beliau masih menganggap bahwa bagi hasil itu ya bunga, meskipun beliau mengerti sistem bagi hasil, dan sistem bunga yang ada di bank syariah berbeda dengan yang ada di bank konvensional”¹⁹

e. Kehalalan Sistem Bagi Hasil Di Bank Syariah

Kehalalaan sistem bagi hasil adalah hal utama yang menjadikan ketertarikan mereka untuk memanfaatkan jasa bank syariah. Sedangkan para pedagang yang belum bermitra dengan bank syariah tapi sudah tertarik untuk memanfaatkan jasa perbankan syariah kemudian hari mengungkapkan ketertarikan mereka tersebut adalah bagi hasil yang tidak melanggar aturan syariah. Produk-produk perbankan syariah, baik produk penghimpunan dana maupun produk penyaluran dana sesuai dengan prinsip syariah.²⁰

Berkaitan dengan hal tersebut, Bapak Budi seorang pedagang etnik Tionghoa yang mengaku beragama islam mengungkapkan:

“Sebagai penganut agama islam sudah tentu saya harus mengikuti aturan-aturan Allah SWT termasuk pelanggaran riba dalam muamalah, karena itulah saya memilih memilih jasa bank syariah, meskipun saya tidak dapat melepas hubungan

¹⁹Wawancara dengan Ibu Sarinah Selaku Pedagang Etnik Tionghoa yang Memanfaatkan jasa perbankan Syariah, Pada Tanggal 16 Juli 2016.

²⁰M. Nur Rianto Al Arif, *Op.Cit.* Hal., 115

kemitraan saya dengan BRI konvensional karena ikatan sejarah BRI dengan perjalanan usaha saya ini”²¹

f. Pemahaman Nilai-Nilai Agama

Pemahaman nilai-nilai agama, yang merupakan faktor pengetahuan dan pengalaman keberagamaan yang setiap orang yakini, yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu tindakan untuk memilih atau menfaatkan suatu barang atau jasa. Karna pada hakikatnya semua agama melarang adanya riba.

Yakni pemahaman suatu produk dan ketaatan terhadap agama :

- a) Produk, sesuatu produk, atau barang atau jasa yang dapat ditawarkan kepada seseorang untuk mendapatkan perhatian untuk dipilih atau memanfaatkan
- b) Ketaatan pada agama, menjadi tingkat kesadaran dan ketaatan seseorang melakukan apa yang diyakini dalam melaksanakan apa yang diajarkan oleh agama yang telah mereka anut, karena kesadaran ini merupakan awal dari ekspresi.²²

Senada dengan yang diungkapkan Pak Budi, Bu Sarinah juga mengungkapkan, meskipun dia non muslim, menurut pemahaman beliau pada dasarnya semua agama melarang adanya riba, tidak hanya agama islam saja yang melarangnya. Saat ini beliau memanfaatkan jasa perbankan syariah, meskipun tidak melepaskan bank konvensional, karna dari awal waktu berdagang memang sudah menjadi nasabah di bank konvensional.²³

g. Produk yang bervariasi

Produk yang ditawarkan di bank syariah sangat bervariasi dibandingkan dengan yang ada di bank konvensional, ini

²¹Wawancara dengan Bapak Budi Selaku Pedagang Etnik Tionghoa Yang Menjadi Nasabah di salah satu BMT, Pada Tanggal 16 Juli 2016

²²Wawancara dengan Ibu Sarinah selaku pedagang Etnik Tuonghoa yang memanfaatkan jasa Perbankan Syariah, pada Tanggal 16 Juli 2016

²³Wawancara dengan Bapak Budi Selaku Pedagang Etnik Tionghoa yang Menjadi Nasabah Di BMT, Pada Tanggal 16 Juli 2016

merupakan keunikan tersendiri yang dimiliki Bank Syariah untuk menarik para nasabahnya.²⁴

Senada dengan yang dipaparkan oleh mas Ady : “memanfaatkan bank syariah memiliki kepuasan tersendiri mbak, karena produk yang ada di bank syariah bervariasi, dan juga saldo awal ringan,”

h. Berpihak pada nasabah

Bank syariah memang mempunyai banyak keunggulan karena tidak hanya bersandarkan pada syariah saja sehingga transaksi dan aktivitasnya menjadi halal, tetapi sifatnya juga terbuka sehingga tidak mengkhususkan diri bagi nasabah muslim saja, tetapi juga bagi non muslim. Ini membuktikan bank syariah membuka peluang yang sama terhadap semua nasabah dan tidak membedakan nasabah.

Seperti yang diungkapkan mbak Heni, yang mengaku menjadi nasabah di salah satu BMT yang membuka cabang di pasar Juwana, saat akan membutuhkan modal untuk usaha itu mudah mbak, dan juga saat akan mencairkan deposito juga mudah.

Dari ungkapan mbak heny tersebut, jadi pada dasarnya lembaga keuangan syariah berpihak kepada nasabah, karena nasabah banyak sekali mendapatkan manfaatnya.²⁵

C. Analisis dan Pembahasan

1. Persepsi Pedagang Etnik Tionghoa Di Pasar Juwana Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah

Persepsi juga dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk usia, pematangan, lingkungan dan situasi-situasi, latar belakang kebudayaan tetap merupakan penentu yang berpengaruh dalam persepsi kita terhadap dunia.

²⁴Wawancara dengan Bapak Budi selaku pedagang yang mengakui memanfaatkan jasa lembaga keuangan syariah di salah satu BMT yang ada di dekat pasar Juwana. Pada Tanggal 16 Juni 2016.

²⁵Wawancara dengan Mbak Heni selaku Pedagang Etnik Tionghoa yang Menjadi NasaBAH Di BMT, Pada Tanggal 16 Juli 2016

Karena persepsi lebih bersifat psikologis dari pada merupakan proses pengideraan saja, maka ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi diantaranya, perhatian yang selektif, ciri-ciri rangsang,

Nilai dan kebutuhan individu, pengalaman dahulu atau masa lalu.²⁶

Persepsi seseorang untuk memilih, memanfaatkan, atau menafsirkan suatu barang dan jasa itu sangat lah berbeda-beda, berikut persepsi pedagang etnik tionghoa yang memilih jasa perbankan syariah.

a. Promosi

Kegiatan promosi suatu perusahaan akan memiliki nilai tersendiri di hadapan konsumen khususnya pedagang etnik tionghoa, yang hidup ditengah-tengah masyarakat pribumi, apalagi jika promosi tersebut dibuat dengan cara kreatif dan juga disosialisasikan langsung kepada masyarakat. tentunya mereka akan memiliki persepsi tersendiri terhadap sesuatu yang akan dipilihnya.

Seperti halnya yang diungkapkan bapak Budi, beliau mendapatkan informasi mengenai BMT dari salah satu pegawai di BMT terebut yang mendatangnya langsung di tokonya. Dan juga menjelaskan mengenai sistem dan juga produk-produk yang ada, sehingga pak Budi tertarik untuk kemudian menjadi nasabah di BMT tersebut.

- Bank syariah melakukan promosi secara aktif di media informasi baik secara audio, visual, maupun audio visual
- Informasi terkait bank syariah sudah diinfokan ke berbagai lapisan masyarakat baik kelas menengah keatas maupun kelas menengah ke bawah.
- Iklan yang dilakukan Bank Syariah menarik dan kreatif

b. Fasilitas

Banyak orang yang berpikiran bahwa karena perbankan syariah masih baru, jenis transaksi yang dilakukan hanya

²⁶ Muzdalifah M Rahman, *Op.Cit*, hl. 110

sedikit. Anggapan tersebut dulu mungkin bisa dimengerti, tapi sekarang sama sekali tidak benar. Bank syariah saat ini sangat modern, semua jenis transaksi mulai dari tabungan, deposit, kredit usaha, kredit rumah, kliring dan sebagainya dapat dilakukan dengan nyaman. Yaitu produk bank syariah bervariasi, Fasilitas ATM memuaskan dan memudahkan nasabah Teknologi yang digunakan bank syariah canggih, Lokasi bank syariah strategis dan mudah dijangkau.²⁷

Mayoritas Bank Syariah terhubung dengan jaringan online ATM Bersama sehingga anda dapat tarik tunai dan melakukan transfer ke Bank yang lain dengan mudah. Beberapa bank ada yang menggratiskan untuk ini. beberapa Bank Syariah ada yang memberikan layanan internet Banking, SMS Banking, bahkan kartu kredit syariah sehingga lebih praktis.

Lokasi bank, dimana suatu tempat diperjualbelikannya produk-produk perbankan syariah, dan menjadi pusat aktivitas operasional perbankan. Bank yang terletak pada lokasi yang strategis sangat mempermudah nasabah saat akan berurusan dengan bank tersebut.²⁸

Secara umum pertimbangan dalam menentukan letak suatu lokasi yakni, Dekat dengan pasar/ konsumen, Tersedianya sarana dan prasarana, Dekat dengan kegiatan perekonomian masyarakat, Kemudahan untuk melakukan kegiatan.

Menurut yang diutarakan pak Budi, “beliau mengaku menjadi nasabah di salah satu BMT yang membuka cabang di sekitar pasar juwana, selain alasan menjadi nasabah karena tidak ada biaya administari dan juga saldo awal ringan, para pegawai yang ada di BMT tersebut juga menemui langsung di toko,

²⁷Wawancara dengan Bapak Sugi Yanto selaku pedagang Etnik Tionghoa yang memilih Jasa Perbankan Syariah pada Tanggal 22 Juni.

²⁸Wawancara dengan Ibu Mariah Tri Wahyuni selaku pedagang Etni Tionghoa yang memilih jasa Lembaga Keuangan Syariah, pada Tanggal 24 Juni 2016.

kepetulan saya memilih produk sirela (simpanan suka rela lancar), jadi saya tidak perlu langsung datang ke BMT tersebut, ketika akan melakukan simpanan.”²⁹

d. Reputasi Pelayanan

Reputasi suatu perusahaan ataupun suatu organisasi akan mendorong seseorang untuk melakukan aktivitas yang membuatnya merasakan kepuasan tersendiri terhadap sesuatu.

Reputasi pelayanan bank syariah tidak kalah lengkap dengan yang ada di Bank Konvensional

- Reputasi atau nama baik bank syariah bagus
- Satpam dalam melayani nasabah cekatan, sopan, sungguh-sungguh dan ramah
- Customer service, dalam melayani nasabah cekatan, sopan, sungguh-sungguh dan ramah.
- Teller dalam melayani nasabah cekatan, sopan, sungguh-sungguh dan ramah.

d. Ekonomis

Dalam memanfaatkan bank syariah ataupun lembaga keuangan syariah, faktor ekonomis memang menjadi alasan tersendiri yang menjadikan minat para nasabah untuk memanfaatkan jasa keuangan syariah, khususnya para pedagang di pasar juwana, mereka mempunyai pendapat yang berbeda-beda.

- Sistem keuangan Bank syariah sehat
- Setoran awal ringan
- Biaya administrasi ringan
- Saldo minimal rendah
- Adanya peluang mendapatkan hadiah
- System bagi hasil yang aman dan menguntungkan nasabah

e. Agamis

²⁹Wawancara dengan Bapak Budi selaku pedagang Etnik Tionghoa yang memilih jasa Lembaga Keuangan Syariah, pada Tanggal 22 Juni.

Kredit yang diberikan oleh bank syariah mempunyai persyaratan yang mewajibkan dana digunakan untuk aktifitas yang halal. Pedagang yang memanfaatkan jasa bank syariah, juga tidak boleh beresiko mengandung kegiatan yang diharamkan oleh agama islam. Hal ini tidak membatasi bahwa nasabah Bank syariah harus seorang muslim. Justru agama apapun boleh, asal halal pemakaiannya.

- Bebas riba
- Transaksi yang halal
- Produk bank syariah halal

f. Lain-lain

Lingkungan sekitar mendorong seseorang untuk memiliki penilaian tersendiri terhadap suatu barang / jasa, karena pada dasarnya manusia memiliki persepsi dan juga naluri tersendiri dalam yang akan mempengaruhi seseorang dalam memilih, mengatur, menafsirkan, ataupun mengorganisasikan sesuatu yang ada dalam imajinasi pikirannya.

- Motivasi dari lingkungan sekitar
- Ajakan dari teman-teman sekitar

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi Pedagang Pasar Etnik Tionghoa Di Pasar Juwana Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah

a. Penilaian pilihan

Dalam Buku Ekawati Rahayu Ningsih ada tiga faktor utama yang mempengaruhi pilihan konsumen :

- a) Perbedaan karakteristik dari individu konsumen yang cenderung dipengaruhi oleh ragam kebutuhan konsumen, persepsi atas karakteristik merek, sikap, kearah pilihan, demografi konsumen, gaya hidup, daya beli dan lain-lain.

- b) Pengaruh lingkungan pembelian konsumen yang dipengaruhi oleh budaya (norma) kemasyarakatan. Pengaruh kedaerahan, kelas sosial (keleluasaan group sosial), group tatap muka (teman, anggota keluarga, dana group referensi) dan lain-lain.
- c) Faktor situasional yang menentukan yaitu gambaran situasi pada saat konsumen memilih atau membeli suatu barang atau jasa.³⁰

b. Faktor Stimulus

Faktor ini bisa dikontrol dan dimanipulasi oleh pemasar dan pengiklan, dengan tujuan utama untuk menarik perhatian konsumen. Para pemasar harus kreatif dalam berkomunikasi dengan konsumen agar apa yang disampaikan memperoleh perhatian yang serius dari konsumen. Faktor emosional.

c. Faktor Pribadi

Karakteristik konsumen yang muncul dari dalam diri seseorang. Pertama adalah motivasi dan kebutuhan konsumen. Faktor yang lainnya adalah harapan konsumen. Harapan konsumen ini banyak diengaruhi oleh pengalaman masa lalu konsumen.

d. Pemahaman Nilai-nilai agama

Pada dasarnya semua agama tidak hanya agama islam saja yang melarang adanya riba. Itu semua dapat terlihat dari pandangan para pendeta awal Kristen “pada masa ini, umumnya pengambilan bunga dilarang. Mereka merujuk masalah pengambilan bunga kepada kitab perjanjian lama yang juga diimani oleh orang Kristen.

e. Transparan

Dengan adanya sistem bagi hasil, maka untuk menyimpan dana, telah tersedia peringatan dini tentang kondisi dan keadaan

³⁰Ekawati Rahayu Ningsih, *Op. Cit*, hal. 5-6

bankanya, yang bisa diketahui sewaktu-waktu dari naik dan turunnya jumlah bagi hasil yang diterima setiap bulan.³¹

Hal ini harus diketahuinya secara transparan. Transparan ini terlihat pula dalam UU.No.10/1998, dimana kerahasiaan bank tidak termasuk dari aspek pembiayaan. Artinya, nasabah penabung berhak mengetahui kemana dana simpanan digunakan dan siapa yang menerima pembiayaan itu, dari beberapa keuntungan yang diperoleh bank setiap bulan. Dengan demikian, bank islam tidak dapat sekedar menyalurkan dana. Bank islam harus terus berupaya meningkatkan kembalian atau return of investment sehingga lebih menarik dan lebih memberi kepercayaan bagi pemilik dana.³²

f. Kehalalan sistem bagi hasil pada bank syariah

Tidak ada agama yang meragukan kebasahan sistem bagi hasil.³³ Kredit yang diberikan mempunyai persyaratan yang mewajibkan dana digunakan untuk aktivitas yang halal. Hal ini tidak membatasi nasabah bank syariah harus muslim, justru agama apapun boleh.³⁴

g. Produk yang bervariasi

Produk yang ditawarkan di bank syariah sangat bervariasi dibandingkan dengan yang ada di bank konvensional, ini merupakan keunikan tersendiri yang dimiliki bank syariah untuk menarik para nasabahnya.

h. Berpihak pada nasabah

Daya tarik bank syariah juga terletak pada keberpihakannya kepada nasabah. Pada sisi simpanan, porsi bagi hasil yang

³¹Wawancara dengan Ibu Sarinah Selaku Pedagang Etnik Tionghoa yang memanfaatkan jasa Lembaga Keuangan Syariah pada Tanggal 26 Juni

³²*Ibid*, hal., 164

³³Totok Budi Santoso, Op.Cit, hal. 212

³⁴Wawancara dengan Bapak Budi Selaku Pedagang Etnik Tionghoa yang memilih Jasa Lembaga Keuangan Syariah, Pada Tanggal 22 Juni.

diberikan kepada nasabah penyimpoan, selalu lebih besar dari pada porsi bagi hasil bagi bank itu sendiri.³⁵

Menurut Ristiyanti Prasejo dan John Ilhalaw secara umum proses keputusan konsumen dalam membeli atau mengkonsumsi produk barang dan jasa dipengaruhi oleh tiga faktor utama :

a) Kegiatan Pemasaran

Tawaran pemasaran, tawaran produk, pelayanan dan promosi yang dilakukan oleh pihak bank menjadi salah satu acuan penting bagi seorang pedagang dalam pengambilan keputusan. Ketertarikan pedagang dengan pedagang.

b) Perbedaan Individu Konsumen

Perbedaan individu konsumen yang paling mendasar adalah kepribadian konsumen. Kepribadian adalah karakteristik psikologis seseorang yang berbeda dengan orang lain yang menyebabkan tanggapan yang relative konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungannya. Pedagang etnik tionghoa yang ada di pasar juwana dalam memilih jasa perbankan syariah baik berupa BMT maupun bank syariah memiliki kepribadian yang terbentuk dari ketaatan terhadap agama masing-masing pedagang.

c) Lingkungan Konsumen

Lingkungan juga menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang etnik Tionghoa dalam memilih perbankan syariah, meskipun tidak dipungkiri mereka juga masih memanfaatkan jasa perbankan konvensional.³⁶

Lingkungan pembelian konsumen ditunjukkan oleh beberapa hal sebagai berikut :

a) Budaya (norma kemasyarakatan, pengaruh kedaerahan atau kesukuan)

³⁵*Ibid*, hal. 160.

³⁶Ekawati Rahayu Ningsih, *Op.Cit* hal.151

- b) Kelas sosial (keluasan kelompok sosial ekonomi atas harta milik konsumen)
- c) Grup tata muka (teman, anggota keluarga, dan grup referensi)
- d) Faktor menentukan yang sangat situasional³⁷

Menurut analisa penulis Persepsi seseorang khususnya disini pedagang etnik Tionghoa yang memilih Lembaga Keuangan Syariah, meskipun ada yang masih menjalin mitra dengan bank konvensional, telah sesuai dengan prinsip syariah, karena meskipun mayoritas non muslim, tidak menghalangi mereka untuk ikut berpartisipasi di Lembaga Keuangan Syariah, karna pada dasarnya semua agama melarang adanya riba. Hal ini seperti Firman Allah dalam surah Al-Baqarah Ayat 274.

بِنَدَاءِ جُرْهُمَ فَلَهُمْ وَعَلَا نِيَةً سَرًّا وَالنَّهَارِ بِأَلْيَلٍ أَمْوَالَهُمْ يُنْفِقُونَ الَّذِينَ
يَحْزَنُونَ هُمْ وَلَا عَلَيْهِمْ خَوْفٌ وَلَا رَبِّهِمْ ع

Artinya : orang-orang yang Makan (mengambil) riba[174] tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila[175]. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu[176] (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.(Q.S Al-Baqarah: 274)³⁸

³⁷Ibid, hal. 152

³⁸Al-Qur'an Al-Baqarah Ayat 275, Al-Qur'an dan Terjemahnya, Departemen Agama RI, Op. Cit, hal. 47.

Ayat tersebut menjelaskan larangan untuk terus menerus mengambil riba, bank syariah merupakan bank yang pengelolaannya menggunakan prinsip-prinsip syariah islam. Meskipun dalam pengelolaannya menggunakan prinsip-prinsip syariah islam, ternyata hal ini tidak menjadi penghalang bagi pedagang etnik tionghoa yang mayoritas non muslim untuk berpartisipasi menjadi nasabah di bank syariah.

Tidak sedikit masyarakat yang menganggap bahwa bagi hasil tidak ada bedanya dengan pemberian/pengambilan bunga sehingga mereka beranggapan bank syariah dengan bank konvensional sama saja yang membedakan hanya istilah saja. Tentunya persepsi seperti itu tidak benar karena mereka yang berpendapat seperti itu, tingkat pemahaman terhadap bank syariah termasuk dalam operasionalnya masih relative kurang. Persepsi merupakan suatu hal yang penting dalam melihat citra dan reputasi suatu perusahaan atau sebuah lembaga. Citra tersebut dihasilkan atau dibentuk dari komunikasi pemasaran yang efektif dan strategic. Sedangkan kualitas citra tersebut tergantung pada reputasi yang disandang oleh perusahaan atau lembaga yang bersangkutan. Terujinya suatu kualitas suatu citra tidak terlepas dari beberapa faktor seperti, pengalaman, konsistensi, makna dan juga lingkungan sekitar baik secara makro maupun eksternal.

Dalam melakukan kegiatan pemilihan suatu barang atau jasa, seseorang seringkali memilihnya berdasarkan pada persepsi mereka. Langkah ini mereka lakukan adalah untuk menyederhanakan proses pemilihan tersebut. Persepsi seseorang terhadap suatu barang atau jasa memegang peranan penting dalam pengambilan keputusan untuk memilih atau memanfaatkan suatu barang atau jasa. Ketika seseorang merasa sangat puas dengan sesuatu mereka akan mempunyai persepsi yang baik terhadap suatu barang atau jasa yang dilihatnya, kemudian akan ada keinginan untuk memmanfaatkannya atau memilihnya.

Pengelolaan bank syariah yang berlandaskan prinsip syariah Islam terbukti bisa lebih adil dan memberikan keuntungan bagi nasabah. Hal ini karena perbankan syariah dalam operasionalnya tidak menggunakan prinsip bunga tetapi menggunakan prinsip bagi hasil. Selain itu perbankan syariah yang beroperasi dengan prinsip bagi hasil akan lebih tahan ketika terjadi krisis karena berpijak pada sector riil, sehingga pihak bank atau pihak kreditur dan pihak nasabah yang melakukan pembiayaan tidak akan terbebani oleh suku bunga yang tinggi. Hal ini tentunya lebih adil dan menguntungkan bagi pihak kreditur maupun debitur.

Perbankan syariah yang tidak menggunakan prinsip Bunga tetapi menggunakan prinsip bagi hasil dalam operasionalnya juga lebih bersahabat pada para pedagang dan pengusaha kecil. Umumnya para pengusaha kecil akan melakukan pembiayaan permodalan pada bank syariah maka mereka tidak akan dibayang-bayangi oleh tingginya bunga yang harus mereka bayarkan kepada pihak bank.

Perbankan syariah yang terbukti lebih adil dan menguntungkan kini semakin berkembang serta memperoleh kepercayaan dari semua lapisan masyarakat, tidak mengenal ras dan agama serta profesi. Dalam hal ini, tidak hanya kalangan masyarakat muslim saja, tetapi juga masyarakat non muslim, serta berbagai ras dan keturunan. Oleh karena itu saat ini semakin banyak masyarakat khususnya non muslim maupun etnik tionghoa yang memang mayoritas adalah non muslim saat ini semakin bertambah banyak yang mempercayakan aktivitas perekonomian mereka kepada bank syariah.