FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN KONSUMTIF DAN DAMPAKNYA TERHADAP MANAJEMEN RETENSI
(Studi Kasus: PT BANK BNI SYARIAH CABANG PADANG)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam

OLEH :

NIKA DIANA
NIM : 3315.073

PROGRAM STUDI SI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTIGGI
TAHUN AKADEMIK 1440 H / 2019 M

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama/NIM	:	**NIKA DIANA / 3315.073**
Tempat/Tanggal Lahir	:	Terutung Pelarikan, 25 Juli 1997
Fakultas/Program Studi	:	FEBI / S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi	:	Faktor-faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus: PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah (skripsi) saya dengan judul di atas adalah benar hasil karya sendiri. Apabila kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya penulis, Maka penulis bersedia diproses sesuai hukum yang berlaku agar gelar kesarjanaan penulis dicopot sampai batas waktu yang ditentukan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 19 Juni 2019

Saya yang menyatakan,



NIKA DIANA

3315.073

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Nika Diana NIM 3315.073** Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dengan judul **"Faktor-faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)"** memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *Munaqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya

Bukittinggi, 19 Juni 2019

Pembimbing I	Pembimbing II
Ali Rahman SH.MA	Yefri Jani MA
Nip : 197112261999031002	Nip : 197602062003121004

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang disusun oleh **Nika Diana, NIM 3315.073** yang berjudul ***"Faktor-faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT Bank BNI Syariah cabang Padang)"*** telah diuji dalam sidang *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, pada hari Jum'at 2[illegible] Agustus 2019 dan dinyatakan dapat diterima sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan S1 Perbankan Syariah.

Bukittinggi, 01 Agustus 2019

Ketua

Dr. Hesi Eka Puteri, SE., M.Si
Nip : 197409082006042002

Ali Rahman, SH, MH
Nip :197[illegible]261999031002

Yefri Heri, MA
Nip:197[illegible]2062003121004

Dr. Hesi Eka Puteri, SE., M.Si
Nip : 197409082006042002

Jon Kenedi, SE., MM
Nip:197004242009011002

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

Dr. Azmiddin, MA
NIP. 197503032001121007

KATA PENGANTAR



Rasa syukur nikmat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, rasa cinta pada Nabi Muhammad SAW teladan semua umat. Akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **"Faktor-faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)"**.

Penghargaan, penghormatan dan cinta terbesar penulis tujukan kepada kedua orang tua yaitu Ayah **(Bapak Baharuddin),** dan Bunda **(Almh Ibu Rasimah)** yang telah melahirkan dan membesarkan penulis dengan cinta kasih, mengasuh, mendidik, dan memberikan semangat dalam menggapai cita-cita. Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Dengan kerendahan dan ketulusan hati penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada :

1. **Ibu Dr. Ridha Ahida, M.Hum** selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi
2. **Bapak Dr. Iiz Izmuddin, Ma**selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi
3. Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi
4. **Ibu Sandra Dewi SE, MM** selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi
5. **IbuSofia Ridha M, Ag** selaku Pembimbing Akademik

6. **Bapak Ali Rahman, SH.MA** selaku Pembimbing I dan **Bapak Yefri Joni. MA** selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini
7. Bapak dan Ibu Dosen serta pagawai IAIN Bukittinggi yang telah membekali penulis dengan bebagai ilmu pengetahuan dan mempermudah penyelesaian studi di Perguruan Tinggi ini
8. Bapak dan Ibu selaku pihak unit *Marketting* dan *Processing* di PT. Bank BNI Syariah cabang Padang yang telah memberikan kesempatan memperoleh informasi yang penulis butuhkan dalam menyelesaikan skripsi ini
9. Saudara-saudara yang selalu ada saat suka dan duka, **Neldi Ariadi S.Pdi** (Abang), **Devi Aina S.Pd** (Kakak), **Arisman Paska** (Abang), **Yeni Harvela Desky** (Kakak Ipar), **Asari Bowo** (Abang Ipar) yang selalu bersedia mendengarkan keluhan penulis dan selalu menyemangati penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman seperjuangan yang selalu ceria dan semangat dalam menggapai cita-cita, yaitu seluruh Mahasiswa/i S1 Perbankan Syariah angkatan 2015 terkhusus keluarga besar PS.B, **serta Rina Dwi Murni, Rosmainar Nasution,** dan **Pupe Arnia**
11. Staff Pustaka yang telah member izin kepada saya untuk meminjam buku yang diperlukan untuk menyeusun skripsi ini hingga akhir
12. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungan dan kasih saying yang begitu luar biasa.

Atas segala yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih. Semoga amalan dan jasa baik yang telah diberikan mendapat balasan pahala di sisi Allah SWT. Aamiin. Dan kepada Allah SWT jualah penulis bersembah sujud selaku hamba Allah SWT, kiranya Allah SWT telah meridhoi segala perbuatan yang kita lakukan. Aamiin.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis serta bagi Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi khususnya pembaca pada umumnya.

Bukittinggi, 19 Juni 2019

Penulis

NIKA DIANA

NIM : 3315.073

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

SURAT PERNYATAAN

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI iv

DAFTAR TABEL vii

DAFTAR GAMBAR vii

ABSTRAK ix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi Masalah 7
C. Batasan Masalah 7
D. Rumusan Masalah 8
E. Tujuan Masalah 8
F. Manfaat Penelitian 8
G. Penjelasan Judul 9
H. Sistematika Penulisan 12

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan 14
   1. Pengertian Pembiayaan 14
   2. Unsur-unsur Pembiayaan 15

3. Fungsi Pembiayaan 16
4. Manfaat Pembiayaan.....16
5. Jenis Pembiayaan 18
B. Kendala-kendala dalam mencapai Target Pembiayaan.....20
C. Manajemen Retensi.....22
D. Landasan Syariah 24
E. Kajian Terdahulu.....29

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....32
B. Lokasi Penelitian.....32
C. Sumber Data.....33
D. Teknik Pengumpulan Data.....33
E. Teknik Analisis Data.....35

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Monografi PT. Bank BNI Syariah cabang Padang 39
1. Sejarah berdirinya PT. Bank BNI Syariah cabang Padang 39
2. Visi, Misi dan Budaya Kerja PT. Bank BNI Syariah cabang Padang..43
3. Produk-produk dan jasa PT. Bank BNI Syariah cabang Padang 44
4. Struktur Organisasi PT. Bank BNI Syariah cabang Padang 53
B. Data Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif.....55
C. Gambaran Umum Responden Penelitian 56
D. Faktor-faktor penghambat pencapaian target pembiayaan konsumtif dan dampaknya terhadap manajemen retensi 58
1. Faktor-faktor penghambat pencapaian target.....58
2. Dampaknya terhadap manajemen retensi.....63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 65

B. Saran.....65

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 : Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif Tahun 2016, 2017 dan 2018

Tabel 4.2 : Karakteristik Bedasarkan Umur

Tabel 4.3 : Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.4 :Karakteristik Berdasarkan Lamanya menjadi Pegawai/Karyawan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang

Tabel 4.5 : Latar Belakang Pendidikan Karyawan/Pegawai

Tabel 4.6 : Kegiatan Pemasaran dan Promosi Terhadap Produk Pembiayaan Konsumtif

Tabel 4.7 : Faktor lain penyebab tidak tercapainya target pembiayaan konsumtif

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1: Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Padang

ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh **Nika Diana, NIM 3315.073** Jurusan Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dengan judul **"Faktor-faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)".**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya penurunan terhadap target pembiayaan konsumtif di PT. Bank BNI Syariah cabang Padang pada tiga tahun terakhir yaitu tahun 2015 hingga tahun 2018 dan berdampak pada manajemen retensi (keputusan karyawan untuk bertahan atau berhenti dari organisasi/perusahaan).

Penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif analitis yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data. Objek penelitian ini adalah karyawan dari unit *Marketting* dan *Processing* di PT. Bank BNI Syariah cabang Padang sebanyak 6 orang. Sumber data yaitu data primer yang diperoleh langsung dari karyawan dan sekunder yang diperoleh dari data dan dokumentasi yang dianggap perlu.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah penyebab target pembiayaan konsumtif tidak tercapai karena kurangnya keahlian SDM dalam tenaga pemasaran, kurangnya promosi dan edukasi terhadap masyarakat, kurangnya jaringan pelayanan dan pemerataan terhadap calon nasabah, tingginya persaingan antar Bank (Konvensional maupun Syariah) dan rendahnya pengetahuan masyarakat mengenai Perbankan Syariah. Dampaknya terhadap manajemen retensi adalah pertama, karyawan terkait yang tidak memenuhi target yang telah ditetapkan diberikan arahan dan juga motivasi secara langsung baik dari atasan maupun rekan kerja dalam satu unit kerja. Kedua, karyawan terkait akan dilakukan tindakan rotasi ke unit lain dengan alasan agar dapat menambah wawasan dan menemukan keahlian para diri karyawan tersebut.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan Syariah di Indonesia tahun 2010 menargetkan 5% *marketshare* dari pengguna layanan perbankan diseluruh Indonesia, dan pondasi utama untuk mencapai target *market share* tersebut adalah pemasaran.Perkembangan ekonomi Islam di Indonesia boleh dikatakan mengalami perkembangan yang cukup pesat. Berdirinya Lembaga-lembaga keuangan yang menggunakan prinsip-prinsip *Syariah* dapat dilihat sebagai proses untuk membangun sistem ekonomi Islam, baik dalam skala mikro maupun makro. Dilihat dari segi kedudukannya, Lembaga keuangan Syariah di Indonesia memiliki landasan hukum yang kuat sehingga dapat memberi peran yang maksimal dan memberi daya tawar yang positif untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi nasional.[1]

Bank Syariah mengalami perkembangan yang sangat signifikan dalam kurun waktu 10 tahun, meskipun secara nasional *market share* bank Syariah masih rendah dibandingkan dengan bank konvensional. Dewasa ini persaingan bank Syariah semakin ketat baik persaingan antar bank Syariah atau antara bank Syariah dan bank konvensional. Oleh sebab itu perlunya pemasaran produk bank yang baik agar

[1]Herry Susanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2013), hal 5, 7

tercapainya tujuan yang ditargetkan. Secara umum tujuan pemasaran bank adalah (1), memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan meransang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan secara berulang-ulang. (2), memaksimumkan kepuasan konsumen melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. (3), memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula. (4), memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.[2]

Semakin berkembangnya perekonomian suatu negara, semakin meningkat pula permintaan/kebutuhan pendanaan untuk membiayai proyek-proyek pembangunan. Namun, dana pemerintah yang bersumber dari APBN sangat terbatas untuk menutup kebutuhan dana diatas, karenanya pemerintah menggandeng dan mendorong pihak swasta untuk ikut serta berperan dalam membiayai pembangunan potensi ekonomi bangsa. Swastapun, secara individual ataupun kelembagaan, kepemilikan dananya juga terbatas untuk memenuhi operasional dan pembangunan usahanya.Dengan keterbatasan kemampuan *finansial* Lembaga Negara dan Swasta tersebut, maka Perbankan Nasional memegang perananpenting dan strategis dalam kaitannya penyediaan permodalan perkembangan sektor-sektor produktif.Bank sebagai Lembaga perantara jasa keuangan yang tugas pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat, diharapkan dengan dana yang dimaksud dapat

[2]Kasmir, *Manajemen perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hal 197

memenuhi kebutuhan dana pembiayaan yang tidak disediakan oleh dua Lembaga sebelumnya (Swasta dan Negara).

Dalam sejarah perekonomian umat Islampembiayaan yang dilakukan dengan Akad yang sesuai Syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat islam sejak zaman Rasulullah SAW. Praktik-praktik seperti penerima titipan harta, meminjamkan uang untukkeperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis, serta untuk keperluan bisnis, serta melakukan pengiriman uang, telah lazim dilakukan sejak zaman Rasulullah SAW. Dengan demikian, fungsi-fungsi utama Perbankan modern, yaitu menerima depositmenyalurkan dana, dan melakukan transfer dana telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan umat Islam, bahkan sejak zaman Rasulullah.[3]

Memperoleh keuntungan merupakan tujuan utama berdirinya suatu badan uasaha, keuntungan yang diperoleh tidak saja digunakan untuk membiayai operasi perusahaan, seperti membayar gaji serta biaya-biaya lainnya, akan tetapi juga digunakan untuk untuk ekspansi perusahaan melalui berbagai kegiatan dimana yang akan datangkemudian yang lebih penting lagi apabila suatu badan usaha terus-menerus memperoleh keuntungan maka ini berarti kelangsungan hidup usaha tersebut akan terjamin.

Dalam praktiknya tidak semua badan usaha yang didirikan memperoleh keuntungan seperti yang diharapkan, Bahkan tidak sedikit badan usaha yang mati sebelum berkembang, akibat terus-menerus menderita kerugian. Agar badan usaha tidak

[3]Adiwarman A Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan,* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2013), hal 18.

menderita kerigian atau dengan kata lain harus memperoleh kuntungan seperti yang ditargetkan, maka badan usaha perusahaan tersebut perlu mengelolanya dengan professional. Dalam mengelola atau mengatur suatu perusahaan maka perlu dilakukan perencanaan yang matang, kemudian setelah direncanakan maka diorganisasikan agar perencanaan tersebut dapat lebih terarah.

Pengelolaan Pemasaran Bank adalah salah satu cara agar bank dapat dikelola dengan professional. Mulai dari perencanaan, pelaksanaan sampai dengan pengendaliannya.Pengelolaan pemasaran bank meliputi strategi produk, strategi harga, strategi lokasi dan *layout* serta strategi promosi. Masing-masing kegiatan ini harus dilakukan secara terpadu dan tidak dapat dilakukan secara terpisah satu sama lainnya.[4]

Tugas Bank Syariah dalam menyalurkan pembiayaan harus lah tepat sasaran dan sesuai dengan syariat Islam. Berdasarkan tujuan penggunaannya, Pembiayaan yang diberikan berupa pembiayaan Investasi untuk pengadaan barang-barang modal (aset tetap) yang mempunyai nilai ekonomis lebih dari satu tahun, Pembiayaan modal kerja digunakan untuk memenuhi kebutuhan modalkerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha dalam jangka pendek, dan pembiayaankonsumsi diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.[5]

---

[4]Kasmir, *Manajemen perbankan,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2002), hal 1-7.
[5] Ismail, *Perbankan Syariah,* (Jakarta : Prenadamedia Group, 2011), hal 113-114.

Perbankan Syariah saat ini sudah banyak yang ada di Indonesia, salah satunya PT. Bank BNI Syariah yang sudah mulai beroperasi sejak 19 juni 2010 hingga sekarang. Didalam mengelola sebuah Bank Syariah termasuk ke dalamnya PT Bank BNI Syariah, diharapkan mampu mencapai target yang maksimal dengan mengelola manajemen pemasaran dan SDM yang profesional agar semua yang direncanakan oleh bank dapat mendapat keuntungan yang diharapkan pula. Dari data yang didapat, diketahui bahwa pembiayaan Konsumtif pada tahun 2016 target yang ditetapkan sebesar Rp 27 M sedangkan pencapain yang diperoleh sebesar Rp 26,5 M (Net Ekspansi Pembiayaan). Pada tahun 2017 target yang ditetapkan sebesar Rp 29 M sedangkan pencapaian yang diperoleh Rp 27 M (Net Ekspansi Pembiayaan). Dan pada tahun 2018 target pemberian pembiyaan yang ditetapkan sebesar Rp 36,5 M sedangkan pencapaian yang diperoleh sebesar Rp 29,6 M (Net Ekspansi Pembiayaan).[6]

Berdasarkan keterangan diatas, dapat disimpulkan bahwa pencapaian target pembiayaan konsumtif mulai dari tahun 2015 sampai tahun 2018 selalu menurun. Penyebab turunnya target pembiayaan konsumtif ini tidak terlepas dari beberapa faktor yang dapat mengakibatkan penurunan jumlah pembiayaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Seperti persaingan antar Bank, persaingan antar anggota pihak *lending*, dan penetapan target yang terus meningkat. Oleh sebab itu para pegawai PT. Bank BNI Syariah cabang Padang harus optimis dan meningkatkan pencapaian target yang maksimal.

[6]Data didapat dari hasil wawancara dengan pihak marketting landing pada 20 Agustus 2018

Perusahaan yang bergerak pada bidang keuangan sangatlah memperhatikan target pencapaian yang dihasilkan oleh karyawannya. Proses dalam pencapaian target pembiayaan ini tentu tidak selalu berbuah manis seperti yang diharapkan oleh perusahaan. Oleh sebab itu perusahaan harus dapat mengelola karyawan yang mencapai target pembiayaan dan yang tidak mencapai target pembiayaan. Hal ini tentu sangat berdampak pada keputusan karyawan yang akan tetap bergabung dengan perusahaan atau memilih berhenti bergabung dengan perusahaan.

PT. Bank BNI Syariah cabang Padang menetapkan target pembiayaan konsumtif setiap tahunnya untuk *Marketting Lending* agar dicapai sesuai target yang telah ditentukan oleh perusahaan. Akan tetapi adanya faktor penghambat yang dapat menyebabkan para pegawai tidak mencapai target pembiayaan konsumtif. Pegawai yang tidak mencapai target pembiayaan tentu akan dipertimbangkan oleh perusahaan untuk tetap bersama perusahaan atau diberhentikan oleh perusahaan. oleh sebab itu para pegawai harus memperoleh target yang telah ditetapkan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dikemukakan, penulis tertarik untuk mengangkat judul yang dituangkan dalam penelitian ini yang berjudul : ***Faktor–faktor penghambat pencapaian target pembiayaan konsumtif dan dampaknya terhadap Manajemen Retensi (studi kasus PT. Bank BNI Syariah cabang padang).***

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis akan memaparkan beberapa identifikasi masalah, yaitu, :

1. Munculnya masalah-masalah baru yang dihadapi oleh pegawai bank BNI Syariah cabang Padang
2. Terjadinya penurunan pencapaian target pembiayaan konsumtif

C. Batasan Masalah

Agar penelitian ini mempunyai arahan yang jelas serta tidak jauh dari pokok permasalahan maka permasalahan, maka pembahasan penelitian ini hanya berfokus pada Faktor-faktor (penyebab-penyebab) adanya hambatan dalam pencapaian target pembiayaan konsumtif dan dampaknya terhadap manajemen retensi (studi kasus PT Bank BNI Syariah cabang Padang).

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan Batasan masalah diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan dari penelitian ini yaitu :***Apasajakah Faktor-faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif dan dampaknya terhadap manajemen retensi (studi kasus PT Bank BNI Syariah cabang Padang).?***

E. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian ini, maka tujuan dari penulisan karya ilmiah yang dilakukan penulis adalah untuk mengetahui apasajakah yang menjadi penyebab

adanya hambatan didalam pencapain target pembiayaankonsumtif dan dampaknya terhadap manajemen retensi (studi kasus PT Bank BNI Syariah cabang Padang).

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat praktis, untuk mendapat gelar strata satu pada jurusan S1 Perbankan Syariah di IAIN Bukittinggi.
2. Manfaat teoritis, untuk menambah hasanah keilmuan penulis terkait dengan faktor-faktor penghambat pencapaian target pembiayaan konsumtif dan dampaknya terhadap manajemen retensi (studi kasus PT Bank BNI Syariah cabang Padang).

G. Penjelasan Judul

Untuk lebih memudahkan serta menghindari interprestasi yang berbeda dalam memehami judul penelitian ini, maka penulis menjelaskan beberapa kosa katapenting dari judul diatas :

Faktor-faktor : yaitu hal-hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.

Target : Sasaran (batas ketentuan dan sebagainya) yang telah ditetapkan untuk dicapai.

Penghambat : menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia diterjemahkan sebagai hal, keadaan atau penyebab lain yang menghambat (merintangi, menahan, menghalangi).

Pembiayaan Komsumtif : merupakan aktivitas bank Syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip Syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana, bahwa dana dalam bentuk pembiyaan yang diberikan pasti akan terbayar. Menurut UU No 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Didalam perbankan Syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip Syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.Sedangkan pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan bukan untuk keperluan usaha.[7]

Dampak : menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Dampak adalah benturan, atau pengaruh kuat yang mendatangkan akibat (baik *negative* maupun *positif*), benturan yang cukup hebat antar dua benda sehingga menyebabkan perubahan yang berarti dalam memontum system yang mengalami benturan itu.

Manajemen : Manajemen adalah suatu proses atau kerangka kerja, yang melibatkan bimbingan atau pengarahan suatu kelompok orang-orang kearah tujuan-tujuan organisasional atau maksud-maksud yang nyata. [8]

---

[7]Ismail, *Perbankan Syariah,* (Jakarta : Prenadamedia Group, 2011), hal 105,106 dan 114

[8]Irham Fahmi, *Manajemen Teori, Kasus dan Solusi,* (Bandung:Alfabeta, 2014), hal 2

Retensi: merupakan kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk mempertahankan karyawan potensial yang dimiliki perusahaan untuk tetap loyal terhadap perusahaan.[9]

Jadi, dari penjelasan judul diatas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hal-hal yang menyebabkan adanya hambatan terhadap pencapain dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip Syariah yang diperuntukkan untuk keperluan pribadi nasabah bukan untuk keperluan usaha dan akibatnya pada kemampuan karyawan dalam mempertahankan diri bersama perusahaan.

H. Sistematika Penulisan

Sistematiaka diperlukan untuk menata dan mengatur sistematika penulisan hingga mudah dibaca dan dipahami. Adapun sistematika penulisan dalam laporan penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Merupakan gambaran seluruh skripsi yang meliputi : (a) Latar Belakang Masalah; (b) Identifikasi Masalah; (c) Batasan Masalah; (d) Rumusan Masalah; (e) Tujuan Penelitian; (f) Manfaat Penelitian; (g) Penjelasan Judul; (h) Sistematika Penulisan.

BAB II : Landasan Teori

[9]Lisdayanti, *Pengaruh Kepuasan Kerja terhadap Retensi Karyawan pada PT. Bumi Prima Pematangsiantar,* 2015, hal 32.

Merupakan Pembahasan tentang pengertian pembiayaan, unsur-unsur pembiayaan, fungsi pembiayaan, manfaat pembiayaan, jenis pembiayaan, Kendala-kendala dalam pencapaian target pembiayaan, Landasan Syariah pembiayaan, kajian terdahulu.

BAB III : Metodologi Penelitian

Pada bab ini dipaparkan tentang Jenis penelitian, lokasi penelitian, Teknik pengumpulan data, Teknik analisis data, dan sumber data.

BAB IV : Hasil Penelitian terdiri dari monografi PT. Bank BNI Syariah cabang Padang, data pencapaian target pembiayaan konsumtif, gambaran umum responden penelitian, dan faktor-faktor prnghambat pencapaiab target pembiayaan konsumtif dan dambaknya terhadap manajemen retensi.

BAB V : Penutup

Berupa kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan Syariah atau istilah teknisnya *aktiva produktif,* menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam Rupiah maupun *valuta Asing* dalam pembiayaan, piutang, *qard,* surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening *administratif* serta sertifikat *wadiah* Bank Indonesia.[10]

Pembiayaan merupakan aktivitas bank Syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip Syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Menurut UU No 10 tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Sedangkan pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan bukan untuk keperluan usaha.

2. Unsur-unsur Pembiayaan

a. Bank Syariah, merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

[10]Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah,* (Jakarta:Rajawali Pers, 2015), hal 302

b. Mitra Usaha/*Partner*, merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank Syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank Syariah.

c. Kepercayaan (*trust*), bank Syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d. Akad, merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank Syariah dan pihak nasabah/mitra.

e. Risiko, setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank Syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f. Jangka waktu, merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank Syariah.

g. Balas jasa, sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank Syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank Syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain :

a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barangdan jasa.
b. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund.*
c. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga.
d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

4. Manfaat Pembiayaan

a. Bagi Bank

1) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, *margin* keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank Syariah dan mitra usaha (nasabah)
2) Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba.
3) Pemberian pembiayaan nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank Syariah lainnya seperti produk dana dan jasa.
4) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha.

b. Bagi Debitur

1) Meningkatkan usaha nasabah
2) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank Syariah *relative* murah, misalnya biaya provisi
3) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya
4) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan *wakalah, kafalah, hawalah*, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.
5) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasikan keuangannya dengan tepat.

c. Bagi Pemerintah

1) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan *sector riil*, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha.
2) Pembiayaan bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter

3) Pembiayaan dapat disalurkan oleh bank Syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat
4) Secara tidak langsung pembiayaan bank Syariah dapat meningkatkan pendapatan Negara, yaitu pendapatan pajak antara lain; pajak pendapatan dari bank Syariah, dan pajak pendapatan dari Nasabah.

5. Jenis Pembiayaan

a. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan. Pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis yaitu, (1) Pembiayaan investasi untuk pengadaan barang-barang modal (aset tetap) yang mempunyai nilai ekonomis lebih dari satu tahun. (2) Pembiayaan modal kerja digunakan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja yang biasanya habis dalam satu siklus usaha. (3) Pembiayaan konsumsi diberikan kepada nasabah untuk membeli barang-barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.

b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya dibagi menjadi tiga yaitu, (1) pembiayaan jangka pendek diberikan untuk membiayai modal kerja perusahaan yang mempunyai siklus usaha dalam satu taahun dan pengembaliannya sesuai dengan kemampuan nasabah. (2) pembiayaan jangka menengah dapat diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi. (3) pembiayaan jangka Panjang diberikan dalam bentuk pembiayaan investasi, misalnya untukpembelian Gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan

peralatan, yang nominalnya besar serta pembiayaan konsumsi yang nilainya besar, misalnya untuk pembelian rumah.

c. Pembiayaan dilihat dari sector usaha dibagi menjadi lima bagian yaitu, (1) sektor industri yaitu sektor yang mengubah bentuk dari bahan baku menjadi barang jadi. (2) Sektor perdagangan yang di berikan untuk memperluas usaha nasabah dalam usaha perdagangan. (3) Sektor pertanian, peternakan, perikanan, dan perkebunan untuk meningkatkan hasil di sektor tersebut. (4) Sektor jasa, di antara nya jasa Pendidikan, jasa rumah sakit, jasa angkutan, dan jasa lain nya. (5) Sektor perumahan dalam bentuk pembiayaan konstruksi.
d. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan di bagi menjadi dua bagian yaitu, (1) Pembiayaan dengan jaminan atau agunan yang cukup. Agunan atau jaminan dapat digolongkan menjadi jaminan perorangan, benda berwujud, dan benda tidak berwujud. (2) pembiayaan tanpa jaminan ini diberikan atas dasar kepercayaan yang memiliki risiko tinggi karena tidak ada pengaman yang dimiliki oleh bank Syariah apabila nasabah *wanprestasi.*
e. Pembiayaan dilihatdari jumlahnya dibagi menjadi tiga, yaitu (1) Pembiayaan *Retail* merupakan pembiayaan yang diberikan kepada individul tau pengusaha dengan skala usaha sangat kecil. Jumlah pembiayaan yang dapat diberikan hingga Rp. 350.000.000,-. (2) Pembiayaan Menengah yang diberikan kepada pengusaha pada level

menengah, dengan Batasan antara Rp. 350.000.000-5.000.000.000,-.

(3) Pembiayaan Korporasi merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan jumlah besar dan diperuntukkan kepada nasabah besar (korporasi) lebih dari Rp.5.000.000.000,-.[11]

B. Kendala-kendala Dalam Pencapaian Target Pembiayaan

1. Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) Pemasaran yang Kompeten

Kurangnya sumber daya manusia pemasaran yang kompeten ini disebabkan oleh tenaga pemasar bukan berasal dari latar belakang pemasar. Pada saat perekrutan pegawai khususnya tenaga pemasaran tidak dijadikan tolak ukur dan acuan untuk dijadikan sebagai tenaga pemasar, tetapi lebih kepada pengalaman kerja, serta kemempuan lain yang dianggap mampu dijadikan sebagai tenaga pemasar. Sehingga prinsip-prinsip pemasaran yang dilakukan hanya berdasar pengalaman tanpa studi empiris, dan dalam perjalanan pekerjaannya banyak mengalami hambatan yang tidak diduga sebelumnya.

2. Jaringan Rendah dan Pemerataan

Nasabah terkadang mengeluhkan kualitas pelayanan termasuk keterjangkauan jaringan rendah. Kelemahan inilah yang salah satu caranya diatasi dengan memperbanyak membuka kantor cabang pembantu di setiap daerah seluruh Indonesia.

3. Pemasaran dan Promosi

[11]Ismail, *Perbankan Syariah,* ….hal 119

Promosi yang dilakukan oleh perusahaan masih kurang sehingga masih banyak masyarakat yang tidak mengerti bagaimana mengakses layanan-layanan perbankan syariah.

4. Sosialisasi dan Edukasi Masyarakat

Ketidaktahuan masyarakat tentang sistem bagi hasil yang ditawarkan oleh perbankan syariah ini diakibatkan masih kurangnya sosialisasi dan edukasi masyarakat. Kurangnya pemahaman konsumen tentang sistem perbankan Syariah pada beberapa hal, antara lain:

a. Adanya asumsi bahwa perbankan Syariah hanya untuk kalangan tertentu

Memang tidak bisa dipungkiri dengan adanya *brand* (merek)Syariah maka yang terdengar adanya ekonomi Islam, dan itu tentu berhubungan dengan seolah-oleh dikhususkan untuk masyarakat Islam. Padahal dalam kenyetaannya yang diharapkan dari prinsip Syariah adalah terhindar dari sistem riba, bukan berfokus pada pelakunya akan tetapi pada akad dan proses jual belinya.

b. Sistem bagi hasil dianggap kurang menguntungkan jika dibandingkan dengan sistem bunga

Kebiasaan masyarakat pada umumnya yang telah bertahun-tahun menggunakan sistem bunga secara langsung sangat mempengaruhi dengan keputusan untuk beralih

ke bagi hasil.Apalagi masyarakat yang telah menggunakan sistem bungaselama bertahun-tahun, untuk beralih ke bagi hasil bukan merupakan perkara mudah.[12]

C. Manajemen Retensi

Penting untuk diingat, bahwa manajemen adalah suatu bentuk kerja. Manajer, dalam melakukan pekerjaannya, harus melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu yang dinamakan fungsi-fungsi manajemen, yang terdiri dari :

1. *Planning*, yaitu menentukan tujuan-tujuan yang hendak dicapai selama suatu masa yang akan datang dan apa yang harus diperbuat tujuan-tjuan itu.
2. *Organizing*, yaitu mengelompokkan dan menentukan berbagai kegiatan penting dan memberikan kekuasaan untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan itu.
3. *Staffing*, yaitu menentukan keperluan-keperluan sumber daya manusia, pengerahan, penyaringan, latihan dan pengembangan tenaga kerja.
4. *Motivating*, mengarahkan atau menyalurkan prilaku manusia kearah tujuan-tujuan.
5. *Controlling*, mengukur pelaksanaan dengan tujuan-tujuan, menentukan sebab-sebab penyimpangan-penyimpangan dan mengambil tindakan-tindakan *korektif* dimana perlu.[13]

[12]Irawati, *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan dalam Pencapaian Target,* 2016, hal 41-45

Retensi karyawan merupakan kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk mempertahankan karyawan potensial yang dimiliki perusahaan untuk tetap loyal terhadap perusahaan. menurut kamus bisnis dalam undari retensi karyawan *(employee retention)* adalah praktek dan kebijakan yang dirancang untuk menciptakan lingkungan kerja yang membuat karyawan ingin tetap bersama organisasi sehingga mengurangi perputaran karyawan.[14]

Penulis dapat menyimpulkan bahwa manajemen retensi yaitu proses perencanaan, pengorganisasian dan pengendalian anggota perusahaan untuk dapat mempertahankan diri didalam perusahaan dan dapat mengembangkan diri sesuai dengan keahlian/keterampilan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan.

D. Landasan Syariah

PT. Bank BNI Syariah cabang Padang melakukan pembiayaan khususnya pembiayaan konsumtif menggunakan 3 akad yaitu akad *Murabahah, Musyarakah Mutanaqisah,* dan *ijarah multijasa*. Berikut landasan Syariah/landasan hukum terkaid akad yang digunakan oleh PT. Bank BNI Syariah cabang Padang

1. *Murabahah*, berarti suatu penjualan barang dengan barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati.[15]*Murabahah* adalah jual beli

---

[13]George R. Terry dan Leslie W.Rue, *Dasar-dasar Manajemen,* (Jakarta:Bumi Aksara, 2010), cetakan ke-11, hal 9.

[14]Lisdayanti, *Pengaruh Kepuasan Kerja Terhadap Retensi Karyawan pada PT. Bumi Sari Prima Pematangsiantar*….hal 32

[15]Adiwarman A Karim, *Bank Islam:Analisis Fiqih dan Keuangan,* (Jakarta : Raja Grafindo Persada 2008), hal. 113, edisi 3-5

baranga pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.Jual beli *murabahah* yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.[16]Landasan hukum dari kontrak jual beli ini ada didalam Al-qur'an dan Sunnah serta praktik yang dilakukan para sahabat Nabi. Alqur'an menyebutkan kebolehan dari jual beli ini secara umum.[17]

Adapun landasan Syariah yang digunakan dalam jual beli berupa :

a) Al-qur'an

Surat An-Nisa:29

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: *"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku denga sukarela diantaramu".*

Ayat ini melarang segala bentuk transaksi yang batil, diamana yang mengandung bunga (riba) sebagaimana terdapat dalam system kredit konvensional. Berbeda dengan murabahah, dalam akad ini tidak ditemukan unsure bunga, namun hanya menggunakan *margin* .disamping itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antarpara pihak yang

[16]Mardani, *Hukum Bisnis Syariah,* (Jakarta:Prenadamedia Group, 2014), hal 161.
[17]Agus Triyanta, *Hukum Perbankan Syariah,* (Malang : Setara Press, 2016), hal 55.

dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.[18]

b) Hadis. Kegiatan jual beli merupakan kegiatan yang sangat dianjurkan oleh Nabi Muhammad SAW. Sejak masa kecil beliau telah ikut pamannya melakukan perniagaan.

c) *Ijma'*. Para ulama telah bersepakat mengenai kehalalan jual beli sebagai transaksi *riil* yang sangat dianjurkan dan merupakan sunah Raasulullah.

Pembiayaan *Murabahah* juga telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

2. *Musyarakah Mutanaqisah* adalah penanaman dana dari pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan bedasarkan *nisbah* yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing yang berakhir dengan kepemilikan usaha.

[18]Dimyawuddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah,* (Yogyakarta:Pustaka Pelajar, 2010), cetakan ke-11, hal 9.

Pembiayaan berdasarkan akad *musyarakah* diatur dalam ketentuan Fatwa DSN No.08/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 13 April 2000. Inti dari Fatwa DSN tersebut menyebutkan bahwa kebutuhan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan usaha dan terkadang memerlukan dana dari pihak lain melalui pembiayaan *musyarakah*, yaitu pembiayaan berdasarkan akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai sesuai dengan kesepakatan.[19]

3. *Ijarah Multijasa* adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah untuk memperoleh manfaat atas suatu jasa, misalnya jasa berupa pelayanan pendidikan, kesehatan, ketenagakerjaan, dan kepariwisataan. Ketentuan berkaitan dengan *ijarah multijasa* didasarkan pada fatwa DSN-MUI No. 44/DSN-MUI/VII/2004 11 Agustus 2004 Tentang Pembiayaan *Multijasa*.[20] Landasan Syariah terkait dengan *ijarah* (sewa-menyewa) segai berikut :

    a) Al-qur'an, dapat kita jumpai dalam surat *Al-Baqarah* ayat 233

وَعَلَى ٱلْمَوْلُودِ لَهُۥ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِٱلْمَعْرُوفِ ۚ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا ۚ لَا تُضَآرَّ وَٰلِدَةٌۢ بِوَلَدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ لَّهُۥ بِوَلَدِهِۦ ۚ وَعَلَى ٱلْوَارِثِ مِثْلُ ذَٰلِكَ ۗ فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَن تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا ۗ وَإِنْ أَرَدتُّمْ أَن تَسْتَرْضِعُوٓا۟ أَوْلَٰدَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُم مَّآ ءَاتَيْتُم بِٱلْمَعْرُوفِ ۗ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَٱعْلَمُوٓا۟ أَنَّ ٱللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴿٢٣٣﴾

[19]Khotibul Umam dan setiawan budi utomo, *Perbankan Syariah:dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia,* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2017) cetakan ke-2, hal 104 dan 136.
[20]Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah produk-produk dan aspek-aspek Hukumnya,* (Jakarta:Prenadamedia Group, 2014), cetakan ke-1, hal 275-276.

ۗ ثُمَّ إِذَا عَلَيْكُمْ جُنَاحَ فَلَا أَوْلَادَكُمْ تَسْتَرْضِعُوا أَنْ أَرَدْتُمْ وَإِنْ عَلَيْهِمَا جُنَاحَ فَلَا وَتَشَاوُرٍ مِنْهُمَا تَرَاضٍ عَنْ فِصَالًا أَ
بَصِيرٌ تَعْمَلُونَ بِمَا اللَّهَ أَنَّ وَاعْلَمُوا اللَّهَ وَاتَّقُوا بِالْمَعْرُوفِ آتَيْتُمْ مَّا سَلَّمْ ﴿٢٣٣﴾

Artinya: *Para ibu hendaklah menyusukan anak-anaknya selama dua tahun penuh, Yaitu bagi yang ingin menyempurnakan penyusuan. dan kewajiban ayah memberi Makan dan pakaian kepada Para ibu dengan cara ma'ruf. seseorang tidak dibebani melainkan menurut kadar kesanggupannya. janganlah seorang ibu menderita kesengsaraan karena anaknya dan seorang ayah karena anaknya, dan warispun berkewajiban demikian. apabila keduanya ingin menyapih (sebelum dua tahun) dengan kerelaan keduanya dan permusyawaratan, Maka tidak ada dosa atas keduanya. dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.*

Jika kedua orangtua sepakat untuk menyusukan anaknya kepada orang lain, maka hal itu diperbolehkan, sepanjang mereka mau menunaikan upah yang patut kepada orang tersebut. Kita diperbolehkan menyewa jasa orang lain untuk menyusui anak kita, dengan syarat harus kita tunaikan pembayaran upahnya secara layak (Ibnu Katsir, jilid I, hal. 425). Penafsiran ini jelas sekali mengindikasikan diperbolehkannya kita menyewa jasa orang lain yang tidak kita miliki (tidak mampu kita tunaikan), dengan catatan kita harus menunaikan upahnya secara patut. Ungkapan ini menunjukkan adanya jasa diberikan, dan adanya kewajiban melakukan pembayaran yang patut atas jasa yang diterima.Berdasarkan Istidlal ini, kontrak *ijarah* bisa digunakandan terdapat landasan syariah yang jelas.[21]

[21] Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah,……*hal 155.

b) Hadis. Sedangkan landasan sunnahnya dapat dilihat pada sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Al-Bukhari dan Muslim dari Ibnu Abbas Nabi Muhammad SAW mengemukakan :

"Berbekamlah kamu, kemudian berikanlah olehmu upaya kepada tukang bekam itu". Juga dapat kita jumpai dalam Hadis yang diriwayatkan oleh Abu Daud dan An Nasa'I dari Abi Waqqash ra berkata :

"Dahulu kami menyewa tanah dengan jalan membayar dari tanaman yang tumbuh. Lalu Rasulullah melarang kami cara itu dan memerintahkan kami agar membayarnya dengan uang emas atau perak".

c) *Ijma'*. Mengenai *ijarah* ini juga sudah mendapatkan *ijma'* ulama, berupa kebolehan seorang muslim untuk membuat dan melaksanakan akad *ijarah* atau perjanjian sewa-menyewa. Hal ini sejalan juga dengan prinsip *muamalah*, bahwa semua bentuk *muamalah* adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarangnya.[22]

E. Kajian Terdahulu

Dalam melakukan penelitian terhadap " ***Faktor-faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif dan dampaknya terhadap Menajemen Retensi (studi kasus PT Bank BNI Syariah cabang Padang)***" maka perlu kiranya dilakukan telaah terhadap penelitian-penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya. Hal ini dimaksudkan untuk melihat relevansi sumber-sumber yang akan dijadikan

[22]Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan dinamika perkembangannya di Indonesia,……*.hal 123

rujukan dalam penelitian ini dan sekaligus sebagai upaya duplikasi terhadap penelitian ini.

Penelitian yang berkaitan dengan faktor-faktor penghambat pencapain target pembiayaan konsumtif telah dilakukan oleh beberapa peneliti. Penelitian-penelitian tersebut diantaranya adalah penelitian yang dilakukan oleh:

Skripsi SELFA SURYANI (3211.088) pada tahun 2015 yang berjudul " Analisis faktor–faktor penghambat pengembangan BMT Agam Madani di Kenagarian Lawang dan Tigo Balai Kec. Matur Kab. Agam". Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka dapat dikemukakan kesimpulan yaitu, (1) evaluasi internal adalah kurang tepatnya strategi pemasaran, kurangnya pemahaman karyawan di bidang Syariah, kurangnya etika pelayanan Nasabah, kurang berfungsinya manajemen operasional BMT, dan sulitnya mendapatkan dana tambahan. (2) evaluasi eksternal adalah semakin meningkatnya persaingan keuangan mikro Syariah, kurangnya pemahaman masyarakat tentang BMT, banyaknya rentenir, dan kurangnya minat masyarakat untuk menabung.

Skripsi SAFITRI (1216051096) pada tahun 2016 yang berjudul " Faktor-faktor pendorong dan penghambat kesuksesan koperasi mahasiswa Universitas Lampung". Penelitian ini dilakukan berdasarkan hasil wawancara dimana faktor-faktor pendorong kesuksesan Kopma Unila anatara lain; sumber daya manusia, ketersediaan Modal, Relasi dan kerjasama antar Koperasi, dan Manajemen Koperasi. Sedangkan faktor-faktor penghambat kesuksesan Kopma Unila antara

lain; Sumber daya manusia yang bergabung ke dalam organisasi hanyalah sebagai formalitas saja, Budaya Organisasi, dan sistem.

Skripsi SABIHUL UTARI (3114.027) pada tahun 2017 yang berjudul " Faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada pembiayaan modal kerja musyarakah di PT Bank Syariah Bukopin cabang Bukittinggi ". Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu pendekatan yang dilakukan untuk meneliti suatu peristiwa yang terjadi dan hasil penelitian ini berasal dari internal dan eksternal dimana faktor internal yaitu, (1) nasabah membeli barang terlalu banyak dan terjadi *overstock* barang maka pembiayaan yang harus diangsur tepat pada waktunya terjadi penunggakan pada proses pembayaran. (2) meskipun usaha nasabah berjalan dengan lancer dan mengalami peningkatan, tetapi karakter yang enggan dan lalai dalam membayar angsuran pembiayaan, berakibat pada masalahnya pembayaran angsuran pembiayaan. (3) pembiayaan bermasalah disebabkan karena usaha nasabah menurun. Faktor eksternal nasabah penyebab pembiayaan bermasalah adalah perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan. Setiap perusahaan akan bergelimangan dalam bisnis dan perdagangan serta akan ikut terus arus perkembangan perekonomian dan perdagangan mengalami jatuh bangun dan ini akan terus menerus berlangsung selama dunia masih berputar. Faktor internal dari Bank penyebab pembiayaan bermasalah kelemahan dalam pengawasan kepada usaha nasabah yang bersangkutan, kurangnya penganalisaan dari awal oleh pihak Bank.

Berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya penelitian yang penulis lakukan ini hanya seputar dengan faktor-faktor penghambat pencapaian target pembiayaan konsumtif dan dampaknya terhadap manajemen retensi (studi kasus PT Bank BNI Syariah cabang Padang), sehingga penelitian yang penulis lakukan dinyatakan layak untuk diteliti.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Pola pendekatan yang dilakukan dalam pemecahan masalah ini menggunakan metode Deskriptif Analitis yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data.[23] Penelitian dengan pendekatan kualitatif menekankan dari analisis proses dari proses berfikir secara induktif dan berkaitan dengan dinamika hubungan antarfenomena yang diamati, dan senantiasa menggunakan logika ilmiah.[24] Dalam penelitian ini penulis mendeskripsikan tentang faktor-faktor penghambat pencapaian target pembiayaan konsumtif dan dampaknya terhadap manajemen retensi (studi kasus PT. Bank BNI Syariah cabang Padang).

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini penulis lakukan di PT. BNI Syariah cabang Padang yang berlokasi di Jl. Belakang Olo No 45, No Telepon 0751-841818/841819. Alasan penulis melakukan penelitian di lokasi ini karena penulis menemukan permasalahan mengenai kendala pencapaian target pembiayaan konsumtif ketika melaksanakan kegiatan Magang.

C. Sumber Data

[23]Chilid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian,* (Jakarta:Bumi Aksara, 2015), cet ke-14, hal 44.
[24]Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif : Teori dan Praktik,* (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2015), cet ke-3, hal 80.

1. Data Primer

Data primer adalah yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti tentang permasalahan yang akan dibahas. Data ini penulis peroleh dengan melakukan penelitian secara langsung dengan kelompok unit *marketting lending* yang berada di PT Bank BNI Syariah cabang Padang.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang mendukung atas permasalahan yang dibahas, seperti yang diperoleh dari dokumen-dokumen dan sebagainya.Di dalam penelitian ini penulis memperoleh data sekunder dari data pencapaian target oleh unit *marketting lending* untuk 3 tahun terakhir.

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah :

1. Wawancara

Adalah kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi langsung secara lisan dalam pertemuan tatap muka secara individual atau kelompok.[25] Wawancara merupakan percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer)* yang mengajukan pertanyaan dan

[25] Nana Syaodih Sukmadinata,*Metodologi Penelitian Pendidikan,* (Bandung: Remaja Rosdakarya,2009),hal 216

terwawancara *(intervieweer)* yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.[26] Didalam melaksanakan wawancara ada tujuh langkah diantaranya:[27]

1. Menetapkan kepada siapa wawancara itu akan dilakukan
2. Menyiapkan pokok-pokok masalah yang akan menjadi bahan pembicara
3. Mengawali atau membuka alur wawancara
4. Melangsungkan alur wawancara
5. Mengkonfirmasi ikhtisar hasil wawancara dan mengakhirinya
6. Menuliskan hasil wawancara kedalam catatan lapangan
7. Mengidentifikasi tindak lanjut hasil wawancara yang telah diperoleh

Wawancara ini penulis tujukan kepada anggota unit *markettinglending* yang bertujuan untuk memperoleh hasil yang diinginkan oleh penulis mengenai pencapaian target pembiayaan konsumtif.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah data yang diperoleh dengan mengumpulaka data yang ada pada PT Bank BNI Syariah Cabang Padang. Bahan dokumentasi terbagi beberapa macam

[26] Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif,* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), cet ke-22, hal 186
[27]Sugiyono,*Metode Penelitian pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: Al-fabeta, 2011), hal 235.

yaitu*; Otobiografi*, surat-surat pribadi, buku-buku atau catatan harian, memorial, *kliping*, dokumen pemerintah maupun swasta, cerita roman dan cerita rakyat, data di *server* dan *flashdisk*, dan data yang tersimpan di *web site*, dll.[28]

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan cara mengorganisasikan data, menjabarkannya ke unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.[29] Analisis data merupakan rangkaian kegiatan penelaahan, pengelompokan, sistematisasi, penafsiran dan verivikasi data dari catatan hasil wawancara untuk memberikan pemahaman kepada peneliti tentang bagaimana faktor-faktor penghambat pencapaian target pemasaran pembayaan konsumtif (studi kasus PT Bank BNI Syariah cabang Padang). Oleh karena itu analisis data dalam penelitian ini bersifat berkelanjutan dan dikembangkan sepanjang program dan pada akhirnya dapat memberikan data yang *valid*.

Teknik analisis data yang dilakukan adalah:

---

[28] Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, kebijakan Publik, dan Sosial Lainnya,* (Jakarta:Prenadamedia Group, 2007), hal 125.

[29] Sugiyono,*Metodologi Penelitian Pendidikan, (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*….,hal 244.

1. Reduksi Data

Setelah pengumpulan data dari lapangan dianggap cukup banyak, kompleks dan rumit maka peneliti melakukan analisis data melalui reduksi data. Reduksi data adalah proses merangkum data melalui memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dan mencari tema atau polanya.[30] Reduksi data juga merupakan suatu proses menyederhanakan dan memindahkan data yang telah diperoleh yang masih dalam bentuk mentah dengan cara memeriksa dan menganalisis seluruh data yang diperoleh melalui obsevasi dan wawancara. Setelah diperiksa, dilakukan penyelidikan dan penyederhanaan data sesuai dengan data yang dibutuhkan berdasarkan batasan masalah pada penelitian. Kemudian memberi kode pada setiap satuan data, agar tetap dapat ditelusuri sesuai dengan sumber diperoleh.

Proses pereduksian data dimaksudkan untuk mempermudah peneliti melakukan pengumpulan data berikutnya. Peneliti mereduksi data secara terus menerus selama dalam proses penelitian berlangsung sampai tahap laporan akhir lengkap disusun. Selama proses reduksi data berlangsung, peneliti melakukan pengkodean data untuk memudahkan peneliti dalam penyajian data. Penggunaan kode dalam menganalisis dapat dijadikan alat untuk mengorganisasi, menyusun kembali kata-kata dan mengambil kembali seluruh konsep/tema. Pengkodean dilakukan secara kronologis terhadap batasan masalah pada penelitian, teknik pengumpulan data dan lama waktu pengumpulan data.

---

[30]Sugiyono,*Metodologi Penelitian Pendidikan, (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*….,hal 247.

2. Display Data

Langkah utama kedua dari kegiatan analisis data adalah model data. Kita mendefinisikan "model" sebagai suatu kumpulan informasi yang tersusun yang membolehkan pendeskripsian kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam *displays* data ambil catatan secara hati-hati sebagaimana dengan reduksi data, menciptakan dan menggunakan model bukanlah sesuatu yang terpisah dari analisis, ia merupakan bagiandari analisis. Merancang kolom dan baris dari suatu matrik dari data kualitatif dan menentukan data yang mana, dalam bentuk yang mana, harus dimasukkan kedalam sel yang mana adalah aktivitas analisis.[31]

3. Verifikasi

Setelah data direduksi (disajikan) maka proses selanjutnya adalah menyimpulkan data tersebut atau yang dikenal dengan verivikasi. Verifikasi merupakan proses penerikan kesimpulan dalam rangka pembuktian kebenaran suatu penelitian. Analisis yang telah dilakukan selama pengumpulan data digunakan sebagai dasar untuk menarik kesimpulan, sehingga dapat ditemukan pola tentang peristiwa-peristiwa yang terjadi. Mulai dari proses pengumpulan data peneliti berusaha mencari makna dan simbol, menata keteraturan pola, penjelasan-penjelasan dan alur sebab akibat yang terjadi. Dari tahapan ini kemudian disusun kesimpulan yang kredibel.

[31]Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, (Jakarta:Rajagrafindo Persada, 2012), cetakan ke-3, hal 131-132.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. MONOGRAFI PT.BANK BNI SYARIAH CABANG PADANG

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank BNI Syariah cabang Padang

Berdiri sejak tahun 1946, BNI yang dahulu dikenal sebagai Bank Negara Indonesia merupakan bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah Indonesia. Bank Negara Indonesia mulai mengedarkan alat pembayaran resmi pertama yang dikeluarkan pemerintah Indonesia, yakni ORI atau Oeang Republik Indonesia, pada malam menjelang tanggal 30 Oktober 1946, hanya beberapa bulan sejak pembentukannya.[32]

Menyusul penunjukan De Javsche Bank yang merupakan warisan dari pemerintah Belanda sebagai Bank Sentral pada tahun 1949, pemerintah membasi peranan Bank Negara Indonesia sebagai Bank sirkulasi atau bank sentral. Bank Negara Indonesia lalu ditetapkan sebagai Bank pembangunan, dan kemudian diberikan hak untuk bertindak sebagai bank devisa, dengan akses langsung untuk transaksi luar Negeri. Pada tahun 1995 Bnak Negara Indonesia diubah menjadi Bank komersial milik pemerintah.

Tahun 1992, status hukum dan nama BNI berubah menjadi PT. Bank Negara Indonesia (Persero), dan tahun 1996 PT. Bnak Negara Indonesia menjadi perusahaan publik ditandai dengan penawaran saham perdana dipasar modal. Tahun 1999 PT.

[32] www.bnisyariah.co.id. Diakses pada tanggal 08 Mei 2019

Bank Negara Indonesia membentuk tim Bank Syariah, Bnak Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unti usaha Syariah BNI. Selain itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang Syariah sebagai berikut :

a. Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNI Syariah membuka 5 kantor cabang Syariah sekaligus di Kota-kota potensial, yakni : Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin.
b. Tahun 2001 BNI Syariah kembali membuka 5 kantor cabnag Syariah, yang difokuskan di Kota-kota besat di Indonesia, yakni : Jakarta (2 cabang), Bandung, Makassar, dan Padang.
c. Seiring dengan perkembnagan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat ntuk layanan Perbankan Syariah, tahun 2002 BNI Syariah kembali membuka 2 kantor cabang Syariah baru di Medan dan Palembang.
d. Diawal tahun 2003, dengan pertimbangan *load* bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang Syariah, Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat Kota Jepara BNI Syariah membuka kantor cabang pembantu Syariah Jepara.
e. Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya. Layanan ini

diperuntukkan untuk individu yang membutuhkan layanan Perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.

Terpaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan system perbankan Syariah.Prinsip syariah dengan 3 pilarnya yaitu adil, transparan dan *Maslahat* mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem Perbankan yang lebih adil. Dengan berdasarkan pada Undang-undang No 10 tahun 1998 pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyajarta, Malang, Pekalongan, Jepara, dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.

Di samping itu Nasabah juga dapat menikmati layanan Syariah di Kantor cabang BNI Konvensional *(Syariah Channelling Outlet)* dengan lebih kurang 750 *Outlet* yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia.Di dalam pelaksanaan operasional Perbankan BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek Syariah dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketahui oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan Syariah.

Di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *Spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *Spin Off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya

UU No. 19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan Perbankan Syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk Perbankan Syariah juga semakin meningkat.

Faktor legal yang mendukung berdirinya PT. Bank BNI Syariah cabang Padang untuk membesarkan pelayanan-pelayanan Perbankan Syariah adalah peluang Bisnis yang besar antara lain :

a. Moyoritas penduduk beragama Islam tentu memiliki keinginan untuk menjalankan Syariah sebaik-baiknya.
b. Dengan prinsip bagi hasil yang merupakan landasan utama Perbankan Syariah yang sangat diharapkan Bank BNI Syariah adalah dpat memaksimalkan *return* sehingga dapat memaksimalkan kinerja Bank BNI Syariah secara keseluruhan.

2. Visi, Misi dan Budaya Kerja PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang

a. Visi

Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja

b. Misi

1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan
2) Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa Perbankan Syariah

3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi Investor
4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah
5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah

c. Budaya kerja
1) Amanah
a) Jujur dan menepati janji
b) Bertanggung jawab
c) Bersemangat untuk menghasilkan karya terbaik
d) Bekerja ikhlas dan mengutamakan niat Ibadah
e) Melayani melebihi harapan

2) Jamaah
a) Peduli dan berani member maupun menerima umpan balik yang konstruktif
b) Membangun sinergi secara propesional
c) Membagi pengetahuan yang bermanfaat
d) Memahami keterkaitan proses kerja
e) Memperkuat kepemimpinan yang efektif

3. Produk-produk dan Jasa PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang
a. Penghimpunan Dana *(Funding)*

Tabungan merupakan simpanan dalam bentuk mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip Syariah dengan Akad *Mudharabah* atau *Wadiah.*Bank sebagai pihak yang bebas tanpa pembatas dari pemilik dana menyalurkan dana Nasabah tersebut dalam bentuk pembiayaan pada usaha-usaha yang menguntungkan dan tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah. Atas keuntungan yag didapat dari penyaluran dana, Bank memberikan bagi hasil sesuai dengan Nisbah yang telah disepakati.

1) Tabungan iB Hasanah, merupakan Tabungan dengan berbagai fasilitas transaksi *e-Banking* seperti *internet Banking, sms Banking, mobile Banking,* dll. Tabungan BNI iB Hasanah dilengkapi dengan *Hasanah Debit Silver* sebagai kartu ATM/Debit yang dapat digunakan untuk transaksi di *Merchant masterCard*seluruh dunia. Tabungan iB Hasanah tersedia dalam akad *Mudharabah* dan *Wadiah.*
2) Tabungan iB Prima Hasanah, merupakan Tabungan bagi Nasabah *"Higt Networth"* berakad *Mudharabah* dengan bagi hasil kompetitif dan akad *Wadiah* serta manfaat berupa fasilitas transaksi *e-Banking* perlindungan asuransi jiwa dan fasilitas *Exsecutive Lounge* bandara yang telah bekerja sama dengan BNI Syariah Tabungan BNI Prima iB Hasanah dilengkapi dengan *Zamrud Card.*
3) Tabunganku iB, merupakan produk tabungan yang diprogramkan oleh Bank Indonesia kepada setiap lembaga keuangan Bank.

4) Tabungan iB Bisnis Hasanah, yaitu Tabungan dengan akad *Mudharabah* yang dilengkapi dengan detil mutasi debet dan kredit pada buku tabungan dan bagi hasil yang lebih kompetitif dalam mata uang Rupiah.
5) Tabungan iB Baitullah Hasanah, Tabungan dengan akad *Mudharabah* atau *Wadiah* yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi barangkat menunaikan ibadah haji (*regular*/khusus) dan merencanakan ibadah umrah sesuai keinginan penabung dengan system setoran bebas atau bulanan dalam mata uang Rupiah dan USD.
6) Tabungan iB Tunas Hasanah, yaitu Tabungan akad *Wadiah* yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun.
7) Depositu iB Hasanah, adalah simpanan berjangka yang ditujukan untuk berinvestasi bagi Nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan prinsip *Mudharabah Mutlaqah.* Dana Nasabah dikelola dengan cara disalurkan melalui pembiayaan usaha produktif yang sesuai dengan prinsip Syariah dan menghasilkan bagi hasil yang konpetitif bagi Nasabah.
8) Giro iB Hasanah, simpanan Giro iB Hasanah merupakan produktif penyimpanan dana yang menggunakan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* (titipan murni). Pada produk ini Nasabah menitipkan

dana dan Bank akan menpergunakan dana tersebut sesuai dengan prinsip Syariah dan menjamin akan mengembalikan titipan tersebut secara utuh bila sewaktu-waktu Nasabah membutuhkannya.

b. Penyaluran Dana

1) Konsumer

a) BNI Griya iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah *kavling* serta rumah *indent*, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah. jumlah maksimum pembiayaan yang diberikan sebesar Rp. 25 M. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah *Murabahah* dan *Musyarakah Mutanaqisah*

b) BNI Multiguna iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif dan/atau jasa sesuai prinsip Syariah dengan disertai agunan berupa tanah dan bangunan yang

ditinggali berstatus SHM atau SHGM dan bukan barang yang dibiayai. Minimal pembiayaan sebesar Rp. 50 juta dan maksimum sebesar Rp. 2 M, akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah *Murabahah* atau *ijarah Multijasa*.

c) BNI Oto iB Hasanah adalah fasilitas pembiayaan konsumtif *murabahah* yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor yang dibayar dengan pembiayaan ini. minimal pembiayaan yang diberikan sebesar Rp. 5 juta dan maksimum sebesar Rp. 1 M, akad yang digunakan adalah *Murabahah.*

d) BNI Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan yang dibrikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur setiap bulannya melalui akad *Murabahah* (jual beli), maksimum pembiayaan yang diberikan sebesar Rp. 150 juta.

e) BNI CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan agunan *likuid*, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah. Maksimum pembiayaan sebesar 95% (untuk simpanan Rupiah) dan 60% (untuk simpanan Valas USD) dari jumlah nominal Deposito/Tabungan/Giro atas nama yang dijaminkan. Akad

yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Murabahah* dan *ijarah Multijasa.*

f) BNI Fleksi Umroh ib Hasanah adalah pembiayaan konsumtif bagi anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalanan ibadah umroh melalui BNI Syariah yang telah bekerja sama dengan *travel agent* sesuai dengan prinsip Syariah. Maksimum pembiayaan sebesar Rp. 200 juta dengan jangka waktu pembiayaan sampai dengan 3 tahun atau 5 tahun untuk Nasabah *payroll* BNI atau BNI Syariah. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah *ijarah Multijasa*

2) Mikro

a) Mikro 2 iB Hasanah adalah pembiayaan mulai dari Rp.5.000.000 hingga Rp.50.000.000 jangka waktu pembiayaan mulai 6 bulan hingga 36 bulan. Tujuan pembiayaan ini yaitu pembiayaan pembelian barang modal kerja, investasi produktif dan pembelian barang lainnya (konsumtif).

b) Mikro 3 iB Hasanah adalah pembiayaan mulai dari lebih Rp.50.000.000 hingga Rp.500.000.000 jangka waktu pembiayaan mulai 6 bulan hingga 60 bulan. Tujuan dari pembiayaan ini yaitu pembiayaan pembelian barang modal

kerja, investasi produktif, dan pembelian barang lainnya (konsumtif)

3) Korporasi

a) BNI Syariah *Multifinance* adalah penyaluran pembiayaan langsung dengan pola *executing,* kepada *multifinance* untuk usahanya dibidang perusahaan pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah.

b) BNI Syariah *Linkage*program adalah pembiayaan kerja sama*linkage*program iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana penyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada lembaga keuangan Syariah (LKS), (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan *end user* (pengusaha mikro, kecil, dan menengah Syariah). Kerja sama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui lembaga pendamping.

c) BNI Syariah Kopkar/Kopeg adalah pembiayaan kerja sama Kopkar/Kopeg iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan *Mudharabah* produktif dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada koperasi karyawan (Kopkar) /koperasi pegawai (Kopeg) untuk disalurkan secara prinsip Syariah ke *end user*/pegawai.

d) BNI Syariah Usaha Besar adlah pembiayaan Syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (modal kerja maupun investasi) kepada pengusaha pada segmentasi besar bersadarkan prinsip-prinsip pembiayaan Syariah.

e) BNI Syariah Valas adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam Negeri, kepada Nasabah pembiayaan dalam Negeri, dalam bentuk mata uang Valuta Asing.

f) BNI Syariah Ekspor adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada eksportir (pengusaha ekspor), baik dalam Rupiah maupun Valuta Asing untuk keperluan modal kerja dalam rangka pengadaan barang-barang yang akan di ekspor (sebelum barang dikapalkan/*preshipment*) dan/atau untuk keperluan pembiayaan proyek investasi dalam rangka produksi barang ekspor.

g) BNI Syariah *Onshore* adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasinal dalam Negeri kepada Nasabah pembiayaan dalam Negeri, dalam bentuk mata uang Valuta Asing untuk membiayai usaha yang di kategorikan kegiatan ekspor (penghasil Devisa).

h) BNI Syariah Sindikasi adalah pembiayan yang diberikan oleh dua tau lebih lembaga keuangan untuk membiayai suatu proyek/usaha dengan syarat-syarat dan ketentuan yang sama,

menggunakan dokumen yang sama dan di administrasikan oleh agen yang sama pula.

4) Usaha Kecil dan Menengah

a) BNI Syariah Wirausaha adalah fasilitas pembiayaan produktif yang ditujan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investai) yang tidak bertentangan dengan Syariah dan ketentuan peratuaran perundangan yang berlaku.

b) BNI Syariah Valas adalah pembiayaan yang diberikan oleh unit operasional dalam Negeri, kepada Nasabah pembiayaan dalam Negeri, dalam bentuk mata uang Valuta Asing.

c) BNI Syariah Kopkar/Kopeg adalah pembiayaan kerja sama Kopkar/Kopeg iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan *Mudharabah* produktif dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada koperasi karyawan (Kopkar) /koperasi pegawai (Kopeg) untuk disalurkan secara prinsip Syariah ke *end user*/pegawai.

d) BNI Syariah *Dealer* iB Hasanah adalah pola kerja sama pemasaran *dealer* dilatar belakangi oleh adanya potensi pembiayaan bermotor secara kolektif yang melibatkan *end user* dalam jumlah yang cukup banyak. Hal tersebut membutukkan

tenaga kerja yang cukup besar dalam hal penyaluran, pemantauan, atau penyelesaian pembiayaannya.

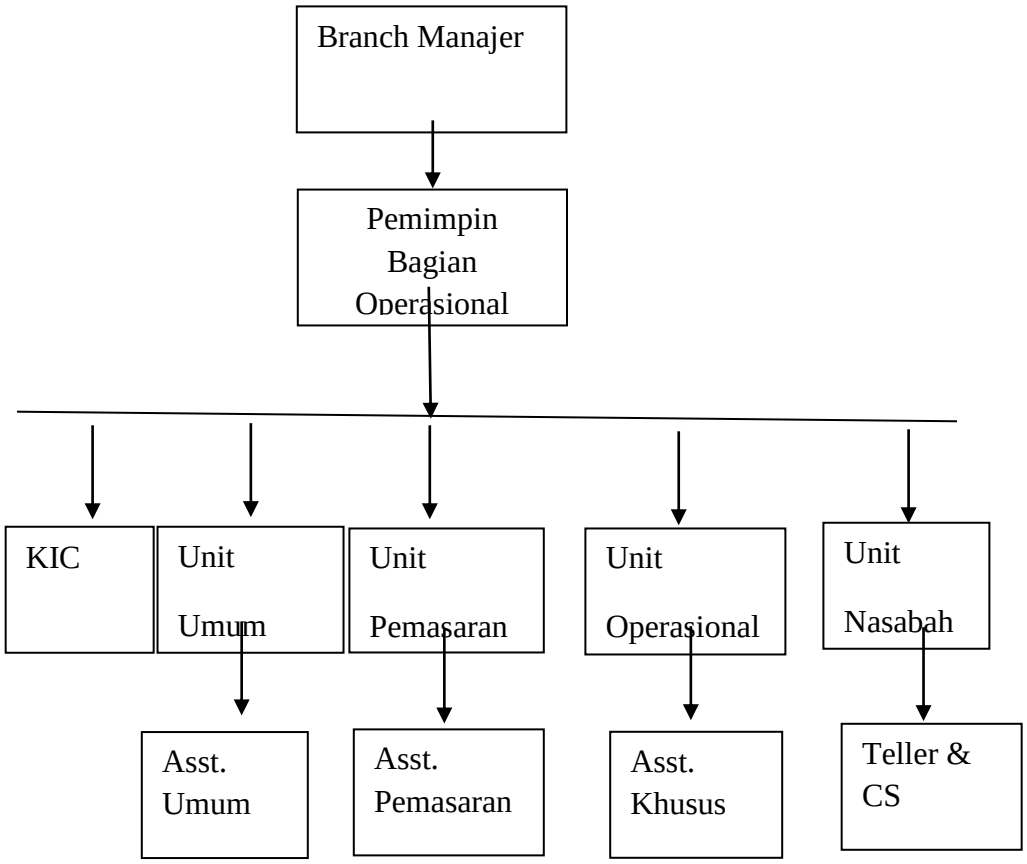
e) BNI Syariah Usaha Kecil adalah pembiayaan Syariah yang digunakan untuk tujuan produktif (mosadal kerja maupun investasi) kepada pengusaha kecil berdasarkan prinsip-prinsip pembiayaan Syariah.

f) BNI Syariah *Linkage* program adalah pembiayaan kerja sama*linkage* program iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana penyalurkan pembiayaan dengan pola *executing* kepada lembaga keuangan Syariah (LKS), (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan *end user* (pengusaha mikro, kecil, dan menengah Syariah). Kerja sama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui lembaga pendamping.

4. Struktur organisasi PT. Bank BNI Syariah cabang Padang

Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Padang



B. DATA PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN KONSUMTIF

Tabel 4.1

Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif Tahun 2016, 20 d17an 2018

Tahun	Target Pembiayaan	Pencapaian	Persentase

	(Milyar)	Terget (Milyar)	(%) Pencapaian Target
2016	27	26,5	98%
2017	29	27	93%
2018	36,5	29,6	81%

Sumber :*Data diolah Peneliti*

Berdasarkan tabel 4.1 dapat dilihat bahwa pada tahun 2016 target pembiayaan yang ditetapkan sebesar 27 M sedangkan pencapaian target sebesar 26,5 M atau sebesar 98%, pada tahun 2017 target pembiayaan ditetapkan sebesar 29 M sedangkan pencapaian target sebesar 27 M atau sebesar 93%, dan pada tahun 2018 target pembiayaan yang ditetapkan sebesar 36,5 M sedangkan pencapaian target sebesar 29,6 M atau sebesar 81%.

Dapat disimpulkan bahwa pencapaian target pembiayaan konsumtif mulai dari tahun 2016 mengalami penurunan hingga tahun 2018, akan tetapi penurunan yang sangat signifikan terjadi di tahun 2018 yaitu sebesar 81% di bandingkan 2 tahun sebelumnya. Hal ini tentu ada yang menjadi penyebab terjadinya penurunan target pembiayaan konsumtif.

C. GAMBARAN UMUM INFORMAN PENELITIAN

1. Karakteristik Informan Berdasarkan Umur

Tabel 4.2

Karakteristik Bedasarkan Umur

No	Umur (Tahun)	Jumlah	Persentase (%)
1	≤25	1	17
2	26-35	4	66
3	≥36	1	17
Total		6	100 %

Sumber :*Data diolah Peneliti*

Berdasarkan tabel 4.2 dapat dilihat bahwa informan yang berumur 25 tahun kebawah sebanyak 1 orang atau sebesar 17%, berumur 26-35 tahun sebanyak 4 orang atau 66%, dan yang berumur diatas 36 tahun sebanyak 1 orang atau 17%. Dapat disimpulkan bahwa di unit *Marketting* dan *Pressecing* lebih banyak berada pada umur 25-35 Tahun atau sebesar 66% dari 6 orang informan.

2. Karakteristik Informan Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.3

Karakteristik Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Laki-laki	5	83
2	Perempuan	1	17
Total		6	100 %

Sumber :*Data diolah Peneliti*

Berdasarkan tabel 4.3 dapat dilihat bahwa yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 5 orang atau sebesar 83%, dan berjenis kelamin perempuan sebanyak 1 orang atau

sebesar 17%. Jadi dapat disimpulkan bahwa informan yang berada di unit *Marketting* dan*Processing* lebih banyak yang berjenis kelamin laki-laki dibandingkan perempuan.

3. Karakteristik Informan Berdasarkan Lamanya menjadi Pegawai/Karyawan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang

Tabel 4.4

Karakteristik Berdasarkan Lamanya menjadi Pegawai/Karyawan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang

No	Lamanya menjadi Pegawai/karyawan	Jumlah	Persentase (%)
1	≤ 4 Tahun	1	17
2	5-8 Tahun	4	66
3	≥9 Tahun	1	17
Total		6	100

Sumber :*Data diolah Peneliti*

Berdasarkan tabel 4.4 dapat dilihat bahwa pegawai/karyawan PT. Bank BNI Syariah yang bekerja selama kurang dari 4 tahun sebanyak 1 orang atau sebesar 17%, yang bekerja selama 5 sampai 8 tahun sebanyak 4 orang atau sebesar 66%, dan yang bekerja diatas 9 tahun sebanyak 1 orang atau 17%.

Dapat disimpulkan bahwa informan dari unit *Marketting dan Processing* lamanya bekerja lebih banyak antara 5 sampai 6 tahun di perusahaan. hal ini sangatlah berpengaruh dengan pengalaman kerja pegawai/karyawan selama bergabung dengan perusahaan.

D. FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN KONSUMTIF DAN DAMPAKNYA TERHADAP MANAJEMEN RETENSI

1. Faktor-faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif

   a) Kurangnya Keahlian Sumber Daya Manusia (SDM) Mengenai pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa ada 6informan yang sudah mewakili dari informan lainnya yang diperoleh data serdasarkan latar belakang pendidikan karyawan diposisi unit *marketing* (*consumer*) dan *processing* sebagai berikut :

Tabel 4.5
Latar Belakang Pendidikan Karyawan/Pegawai

No	Nama Pegawai/Karyawan	Latar Belakang Pendidikan
1	Ade Randi Putra	S1 Sastra Inggris
2	Andre Dwi Putra	D3 Teknik Mesin
3	Andrian Januarta	S1 Sistem Informasi
4	Aulia Ika Pratiwi	S1 Manajemen
5	Edo Chandra	S1 Agrebisnis
6	Sonny Ardison	S1 Manajemen

Sumber :*Data diolah Peneliti*

Berdasarkan tabel 4.5 menunjukkan bahwa semua informan tidak merupakan tenaga pemasar dan juga tidak merupakan tenaga Syariah.Terdapat banyak ragam latar belakang pendidikan diposisi unit *Marketting (consumer)* dan unit

*processing.*Hal inilah yang menjadi salah satu penyebab tidak tercapainya target pembiayaan Konsumtif. Ada kalanya latar belakang pendidikan ini bukan menjadi acuan atau penyebab utama yang menjadi hambatan dalam pencapian target pembiayaan konsumtif, akan tetapi adanya *Skill* didalam diri karyawan/pegawai untuk menjadi tenaga pemasar di perusahaan.

b) Jaringan Rendah dan Pemerataan

PT. Bank BNI Syariah cabang Padang mempunyai 2 kantor cabang pembantu yang berada di Jl. Rimbo Datar RT.003 RW 02,Kelurahan Bandar Buat, Kecamatan Lubuk Kilangan dan Di Jl. Dan berada di Jl. Gajah Mada No.21 Kelurahan Kampung Olo, Kecamatan Nanggalo Padang. Dikarenakan hanya memiliki 2 kantor cabang pembantu, maka calon nasabah maupun nasabah sulit untuk mengakses jaringan/layanan pembiayaan konsumtif PT.Bank BNI Syariah cabang Padang.

c) Pemasaran dan Promosi

Tabel 4.6
Kegiatan Pemasaran dan Promosi Terhadap Produk Pembiayaan Konsumtif

Nama Responden	Keterangan
Ade Randi Putra	Ada, *Selling Day*
Andre Dwi Putra	Ada, *Selling Day*

Andrian Januarta	Ada, *Selling Day*
Aulia Ika Putri	Ada, *Selling Day*
Edo Chandra	Ada, *Selling Day*
Sonny Ardison	Ada, *Selling Day*

Sumber :*Data diolah Peneliti*

Berdasarkan tabel 4.6 dapat dilihat bahwa kegiatan pemasaran dan promosi dilakukan melalui kegiataan *Selling Day,* yaitu kegiatan yang dilakukan PT. Bank BNI Syariah cabang Padang dalam memasarkan produk dan mempromosikan produk baik itu pembiayaan maupun pendanaan diberbagai tempat keramaian seperti acara festival, jalan sehat/santai, kegiatan organisasi, kegiatan komunitas,dll. Pada kegiatan tersebut karyawan mencoba menarik perhatian calon nasabah untuk bergabung menjadi nasabah baik dalam pembiayaan maupun pendanaan. Ketika calon nasabah ingin diberi pembiayaan maka pihak *marketing* akan meminta calon nasabah memberitahu mengenai kebutuhan yang diinginkan. Melalui kebutuhan tersebut maka pihak *marketing* akan memberikan solusi dan menawarkan produk sesuai dengan kebutuhan calon nasabah.

Hal inilah yang menjadi rutinitas Perusahaan dalam memasarkan dan mempromosikan produk baik dalam pendanaan maupun pembiayaan.

d) Sosialisasi dan Edukasi Masyarakat

Sosialisasi yang dilakukan oleh PT. Bank BNI Syariah cabang Padang seperti kegiatan *goes to campus,* tetapi kegiatan ini jarang dilakukan karena harus menunggu perintah dari kantor Pusat. Sedangkan edukasi terhadap masyarakat

dilakukan ketika adanya pemasaran dan promosi (*Selling Day)* mengenai produk pembiayaan konsumtif.

e) Faktor lainnya

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, tabel berikut adalah pendapat yang diberikan oleh informan mengenai faktor lain yang dapat memicu tidak tercapainya target pembiayaan konsumtif.

Tabel 4.7
Faktor lain penyebab tidak tercapainya target pembiayaan konsumtif

No	Penyebab	Jumlah Jawaban dari 6 Responden
1	Persaingan Sesama Bank (Syariah maupun Konvensional)	4 orang
2	Tingkat promosi, edukasi dan Sosialisasi masyarakat masih rendah	2 orang
3	Pihak *Marketting* kurang gencar dalam mencapai target pembiayaan konsumtif	2 orang
4	Strategi dalam mencapai target pembiayaan konsumtif masih kurang	1 orang
5	Kondisi Ekonomi	1 orang
6	Karena adanya rotasi karyawan	2 orang
7	Tarif margin lebih mahal dibandingkan tarif bunga di Bank Konvensional	2 orang

8	Kurangnya pemahaman masyarakat mengenai Perbankan Syariah	3 orang
9	Kurang *Update* mengenai *trand* masyarakat	1 orang
10	Kurangnya pendekatan terhadap calon nasabah yang lebih *intens*	1 orang
11	Pihak Marketting kurang Prospek diri	2 orang

Sumber :*Data diolah Peneliti*

Berdasarkan tabel 4.7 dapat disimpulkan bahwa persaingan sesama Bank (Syariah maupun Konvensional) menjadi penyebab utama tidak tercapainya target pembiayaan konsumtif dalam kurun waktu 3 tahun terakhir.Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara yang menjawab sebanyak 4 orang dari total 6 informan.Selain itu, kurangnya pemahaman masyarakat mengenai perbankan syariah juga menjadi penyebab tidak tercapainya target pembiayaan konsumtif.Hal ini dibuktikan bahwa ada 3 orang dari 6 informan yang menjawab hal demikian.

Kemudian, ada banyak lagi penyebab lainnya yang mengakibatkan terjadinya pencapaian target pembiayaan menurun. diantaranya Tingkat promosi edukasi dan sosialisasi masyarakat masih kurang, pihak *Marketting* kurang gencar dalam mencapai target pembiayaan konsumtif, karena adanya rotasi karyawan, tarif Margin lebih mahal dibandingkan tarif bunga di Bank Konvensional, dan pihak *marketing* kurang prospek diri.

2. Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi

Penyebab utama tidak tercapainya target pembiayaan konsumtif adalah persaingan antar Bank (Syariah maupun Konvensional), selain itu pihak *Marketting* juga kurang gencar dalam mencapai target pembiayaan konsumtif, tingkat promosi edukasi dan sosialisasi masyarakat masih rendah, dan pihak *Marketting* kurang prospek diri. Hal ini tentu berpengaruh terhadap retensi karyawan (keputusan karyawan untuk tetap bergabung atau berhenti dari perusahaan).

Dampak terhadap manajemen retensi adalah pertama, karyawan terkait yang tidak memenuhi target yang telah ditetapkan diberikan arahan dan juga motivasi secara langsung baik dari atasan maupun rekan kerja dalam satu unit kerja. Kedua, karyawan terkait akan dilakukan tindakan rotasi ke unit lain dengan alasan agar dapat menambah wawasan dan menemukan keahlian para diri karyawan tersebut. hal ini biasanya dilakukan 2 tahun sekali, dan sesuai dengan perintah kantor pusat PT.Bank BNI Syariah Cabang Padang. Selama 10 tahun PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang beroperasi, belum ada karyawan yang dipecat/diberhentikan karena belum mampu mencapai target pembiayaan yang telah ditetapkan perusahaan.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT. Bank BNI Syariah cabang Padang, dapat ditarik kesimpulan bahwa faktor-faktor penghambat pencapaian target pembiayaan konsumtif adalah kurangnya keahlian sumber daya manusia (SDM) mengenai pemasaran ataupun syariah, jaringan dan pemerataan rendah, pemasaran dan promosi hanya dilakukan dalam 1 kegiatan saja, sosialisasi dan edukasi masyarakat masih kurang, persaingan sesama bank dan kurangnya pemahaman masyarakat mengenai bank syariah.

Dampaknya terhadap manajemen retensi adalah pertama, karyawan terkait yang tidak memenuhi target yang telah ditetapkan diberikan arahan dan juga motivasi secara langsung baik dari atasan maupun rekan kerja dalam satu unit kerja. Kedua, karyawan terkait akan dilakukan tindakan rotasi ke unit lain dengan alasan agar dapat menambah wawasan dan menemukan keahlian para diri karyawan tersebut.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang faktor-faktor penghambat pencapaian target pembiyaan konsumtif dan dampaknya terhadap manajemen retensi, maka penulis menyerankan kepada pihak *Marketting*dan *Processing*untuk dapat lebih mengoptimalkan pencapaian target pembiayaan konsumtif.

Kurangnya pengaruh manajemen retensi terhadap pegawai/karyawan yang tidak mencapai target pembiayaan menjadikanpihak *Markettingkurang* rospek diri, tetapi bukan berarti pihak *Markettinghanya* berdiam diri melainkan harus menjemput bola atau mendatangi langsung ke target-target calon nasabah yang akan membeli produk pembiayaan khususnya pembiayaan konsumtif.

DAFTAR PUSTAKA

Alqur'an dan terjemahannya

Bungin, Burhan. (2007). *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan public, dan sosial lainnya,* Jakarta: Prenadamedia Group

Djuwaini, Dimyauddin. (2010). *Pengantar Fiqh Muamalah,*Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Emzir. (2012). *Metodologi Penelitian Kualititif: Analisis Data,* Jakarta: Raja Grafindo Persada

Fahmi, Irham. (2014). *Manajemen Teori, Kasus, dan Solusi,* Bandung: Alfabeta

Gunawan, Imam. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif : Teori dan Praktik,* Jakarta : Bumi Aksara

Ismail. (2011). *Perbankan Syariah,* Jakarta: Prenadamedia Group

_____. (2008). *Bank Islam:Analisis Fiqih dan Keuangan,* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Karim, Adiwarman A. (2013). *Bank Islam:Analisis Fiqih dan Keuangan,* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Kasmir. (2002). *Manajemen Perbankan.* Jakarta: Rajawali Pers

_____. (2015). *Manajemen Perbankan.* Jakarta: Rajawali Pers

Moleong, Lexy J. (2006). *Metodologi Penelitian Kualitatif,* Bandung: Remaja Rosdakarya

Mardani. (2014). *Hukum Bisnis Syariah,* Jakarta: Prenadamedia Group

Muhammad. (2015). *Manajemen Dana Bank Syariah,* Jakarta : Rajawali Pers

Narbuko, Cholid dan Abu Ahmadi. (2015). *Metodologi Penelitian,* Jakarta: Bumi Aksara

Sjahdeini, Sutan Remy. (2014). *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya,* Jakarta: Prenadamedia Group

Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan,* Bandung: Alfabeta

Sukmadinata, Nana Syaodih. (2009). *Metodologi Penelitian Pendidikan,* Bandung: Remaja Rosdakarya

Susanto, Herry. (2013). *Manajemen Pemasaran Bank Syariah,* Bandung: Pustaka Setia

Terry, George R dan Leslie W. Rue. (2010). *Dasar-dasar Manajemen,* Jakarta: Bumi Aksara

Triganta, Agus. (2016). *Hukum Perbankan Syariah,* Malang: Setara Press

Umam, Khotibul dan Setiawan Budi Utomo. (2017). *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: Raja Grafindo

www.bnisyariah.co.id. Diakses pada tanggal 03 Mei 2019

Irawati, 2016. *Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan dalam Pencapaian Target*,

Lisdayanti, 2015. *Pengaruh Kepuasan Kerja Terhadap Retensi Karyawan pada PT. Bumi Sari Prima Pematangsiantar.*

SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI

Nomor : 61 /In.26/PP.00.9/02/2019

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

REKTOR IAIN BUKITTINGGI

Membaca : Surat Permohonan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi an. **Nika Diana** NIM. **3315073** tanggal 6 Februari 2019, Perihal Permohonan Pengesahan Judul dan Penunjukkan Pembimbing Skripsi.

Menimbang :
a. Bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan skripsi mahasiswa IAIN Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. Bahwa nama-nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II.

Mengingat :
1 Undang-undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2 Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999, tentang Pendidikan Tinggi;
3 Keputusan Presiden Nomor 181 Tahun 2014, tentang Perubahan STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi menjadi IAIN Bukittinggi.
4 Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 492 Tahun 2003, tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil (PNS) dilingkungan Departemen Agama.
5 Keputusan Menteri Agama RI No.12 Tahun 2015, tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Bukittinggi

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **"Faktor-Faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang)"**

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

A
Nama	:	**Ali Rahman, SH, MH**
NIP	:	197112261999031002
Pangkat/Gol.Ruang	:	Pembina (IV/a)/ Lektor Kepala
Bidang Keahlian Pokok	:	Ilmu Hukum
Memberi Mata Kuliah	:	Pengantar Ilmu Hukum
Untuk Tugas	:	Pembimbing I

B
Nama	:	**Yefri Joni, MA**
NIP	:	197602062003121004
Pangkat/Gol.Ruang	:	Penata Muda Tk.I (III/b) Asisten Ahli
Bidang Keahlian Pokok	:	Ekonomi Islam
Memberi Mata Kuliah	:	Ekonomi Islam
Untuk Tugas	:	Pembimbing II

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 6 Februari 2019

Rektor,

RIDHA AHIDA

Tembusan :
1. Masing-masing Pembimbing;

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

IAIN

Nomor B-1347/In.26.3/PP.00.7/03/2019 Bukittinggi, 27 Maret 2019
Lamp -
Hal **Mohon Izin Penelitian**

Kepada YTH
Pimpinan PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang
di
Tempat

Dengan hormat,
Dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan Skripsi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan penelitian kepada saudara:

Nama	**: NIKA DIANA**
NIM	**: 3315073**
Semester	: 8
Program Studi	: Perbankan Syariah S1
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi	: ***Faktor-Faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya terhadap Manajemen Retensi***
Lokasi Penelitian	: PT. Bank BNI Syariah Cabang Padang
Waktu	: April s/d Juni 2019

Demikian surat permohonan ini kami buat, atas bantuan yang bapak/ibu berikan kami ucapkan terimakasih.

Plt. DEKAN

H. HARFANDI, SE., M.Si.
NIP.196211131999031001
SP. Plt Rektor No. 572/In.26/HK.005/03/2019
Tanggal 13 Maret 2019

BNI Syariah

SURAT KETERANGAN

No: BNISy/PGS/01/069 /2019

Berdasarkan surat dari Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No B-1347/In.26.3/PP.00.7/03/2019 tanggal 27 Maret 2019 tentang izin penelitian/survey oleh Mahasiswa/i sebagai berikut :

Nama	:	Nika Diana
NIM		3315073
Jurusan	:	Perbankan Syariah
Judul Penelitian		*Faktor-Faktor Penghambat Pencapaian Target Pembiyaan Konsumtif dan Dampaknya terhadap Manajemen Re**tensi***

telah melakukan penelitian pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Padang dari tanggal 29 April s/d 28 Juni 2019, sebagai salah satu persyaratan untuk wisuda. Adapun hasil dari penelitian/survey tersebut semata mata hanya di gunakan untuk **kepentingan akademis**.

Demikianlah Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Padang

Sonny Ardison
Pgs Operational Manager

FORMAT WAWANCARA

Nama : Nika Diana

Nim : 3315073

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Faktor-faktor penghambat pencapaian target pembiayaan konsumtif dan dampaknya terhadap manajemen retensi (studi kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)

MENGENAI TARGET PEMBIAYAAN

1. Apa latar belakang pendidikan pegawai/karyawan pembiayaan konsumtif ?
2. Bagaimana dengan jaringan pelayanan terhadap masyarakat mengenai pemberian pembiayaan konsumtif ?
3. Apakah ada promosi dan edukasi terhadap masyarakat terkait dengan pembiayaan ?
4. Apakah target pembiayaan konsumtif setiap tahunnya tidak tercapai ?
5. Apa penyebab target pembiayaan konsumif tidak tercapai ?
6. Mengapa penyebab tesebut bisa terjadi ?
7. Siapa saja yang tidak mencapai target pembiayaan konsumtif ?
8. Mengapa target pembiyaan konsumtif selalu meningkat setiap tahunnya ?
9. Kapan pencapaian target pembiayaan konsumtif mulai menurun ?
10. Apa kendala yang dihadapi pegawai/karyawan dalam pencapaian target pembiayaan konsumtif ?
11. Apakah ada solusi dari perusahaan dalam mengatasi kendala yang dihadapi pegawai/karyawan perusahaan ? jelaskan !
12. Bagaimana cara pegawai/karyawan dalam meningkatkan target pembiayaan konsumtif sesuai dengan target yang ditetapkan perusahaan ?

13. Bagaimana tanggapan pegawai/karyawan terhadap pencapaian target pembiayaan yang selalu menurun selama tiga tahun terakhir ?

MENGENAI DAMPAK TERHADAP RETENSI KARYAWAN

1. Apa tindakan perusahaan ketika pegawai/karyawan perusahaan tidak mencapai target yang telah ditetapkan perusahaan ?
2. Bagaimana tindakan tersebut dilakukan ?
3. Mengapa tindakan tersebut dilakukan ?
4. Bagaimana pengaruhnya terhadap target pembiayaan konsumtif ?
5. Apakah ada peningkatan terhadap target pembiayaan konsumtif setelah ada tindakan dari perusahaan ?
6. Sejak kapan perusahaan mulai memberlakukan tidakan tersebut ?
7. Siapa saja pegawai/karyawan yang sudah diberi tindakan oleh perusahaan ?
8. Apakah ada karyawan yang diberhentikan karena tidak mencapai target pembiayaan konsumtif ? jika ada jelaskan !

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Andre Dwi Putra

Jabatan : SA

Hari/Tanggal : Senin/29 April 2019

Tempat : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang

Menerangkan bahwa **Nika Diana** dengan **NIM 3315.073** Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi benar telah mewawancarai saya untuk keperluan skripsinya yang berjudul : **"Faktor-faktor Penghambat Pencapain Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)".**

Dengan demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pewawancara

Nika Diana
NIM : 3315.073

Informan

Andre Dwi Putra
Nip : 77478

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Edo Chandra

Jabatan : Prosesing Head

Hari/Tanggal : Senin/29 April 2019

Tempat : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang

Menerangkan bahwa **Nika Diana** dengan **NIM 3315.073** Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi benar telah mewawancarai saya untuk keperluan skripsinya yang berjudul : **"Faktor-faktor Penghambat Pencapain Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)".**

Dengan demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pewawancara

Nika Diana
NIM : 3315.073

Informan

Edo Chandra
Nip : 76...

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ade Randi Putra

Jabatan : PROSESING ASSISTAN

Hari/Tanggal : Senin/29 April 2019

Tempat : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang

Menerangkan **bahwa Nika Diana** dengan **NIM 3315.073** Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi benar telah mewawancarai saya untuk keperluan skripsinya yang berjudul : **"Faktor-faktor Penghambat Pencapain Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)".**

Dengan demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pewawancara

Nika Diana
NIM : 3315.073

Informan

Ade Randi Putra
Nip : 77472

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sonny Ardison

Jabatan : Sales Head

Hari/Tanggal : Senin/29 April 2019

Tempat : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang

Menerangkan bahwa **Nika Diana** dengan **NIM 3315.073** Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi benar telah mewawancarai saya untuk keperluan skripsinya yang berjudul : **"Faktor-faktor Penghambat Pencapain Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)".**

Dengan demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pewawancara

Nika Diana
NIM : 3315.073

Informan

Sonny Ardison
Nip : 73401

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Andrian Januarta

Jabatan : Pimpinan Cabang

Hari/Tanggal : Senin/29 April 2019

Tempat : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang

Menerangkan bahwa **Nika Diana** dengan **NIM 3315.073** Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi benar telah mewawancarai saya untuk keperluan skripsinya yang berjudul : **"Faktor-faktor Penghambat Pencapain Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)".**

Dengan demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pewawancara

Nika Diana
NIM : 3315.073

Informan

Andrian Januarta
Nip : 77473

KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Aulia Ika Pratiwi

Jabatan : SALES ASISTEN

Hari/Tanggal : Senin/29 April 2019

Tempat : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang

Menerangkan bahwa **Nika Diana** dengan **NIM 3315.073** Mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi benar telah mewawancarai saya untuk keperluan skripsinya yang berjudul : **"Faktor-faktor Penghambat Pencapain Target Pembiayaan Konsumtif dan Dampaknya Terhadap Manajemen Retensi (Studi Kasus : PT. Bank BNI Syariah cabang Padang)".**

Dengan demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pewawancara

Nika Diana
NIM : 3315.073

Informan

Aulia Ika Pratiwi
Nip : 80059

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
UPT PERPUSTAKAAN

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

No.B.869/In.26.8/HM.02.2/06/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan IAIN Bukittinggi, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	:	Nika Diana
NIM	:	3315073
Fakultas / Jurusan	:	Ekonomi dan Bisnis Islam/ S1 Perbankan Syariah
Judul	:	FAKTOR-FAKTOR PENGHAMBAT PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN KONSUMTIF DAN DAMPAKNYA TERHADAP MANAJEMEN RETENSI (Studi Kasus: PT BANK BNI SYARIAH CABANG PADANG)

Dengan persyaratan batas toleransi bebas deteksi plagiarisme untuk karya ilmiah mahasiswa sebanyak 30% dengan demikian karya ilmiah yang bersangkutan setelah dilakukan pemeriksaan bersangkutan dinyatakan **BEBAS PLAGIAT.**

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, 20 Juni 2019
Kepala UPT Perpustakaan.

Rizal Zulfikar, S.Sos, M.AP
NIP. 197711302009011006

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BUKITTINGGI
Kampus I : Jalan Prof. Mahmud Yunus Lubuk Mata Kucing Bukittinggi - Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih Kabupaten Agam - Sumatera Barat - Telepon / Fax : (0752) 22975
Website : www.iainbukittinggi.ac.id | email : info@iainbukittinggi.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS TUNGGAKAN UANG KULIAH

Bendahara Penerimaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa di bawah ini:

Nama	:	**NIKA DIANA**
NIM	:	**3315073**
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi	:	S1 Perbankan Syariah

Telah memenuhi persyaratan untuk mendaftar Wisuda Semester Genap TA 2019/2020 dan dinyatakan **BEBAS** tunggakan uang kuliah sampai pembayaran bulan Februari 2019.

Bukittinggi, 27 Mei 2019
Bendahara Penerimaan

Herlinda Nelio, SE, MM
NIP. 19811102201012007

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



A. DATA DIRI

Nama	: NIKA DIANA
Nim	: 3315.073
Tempat/Tgl lahir	: Terutung Pelarikan/25 Juli 1997
Alamat	: Desa Simpang Empat Kutacane, Aceh Tenggara
Agama	: Islam
Anak Dari	: Baharuddin (ayah) Almh. Rasimah (ibu)

B. JENJANG PENDIDIKAN

1. SD Negeri Simpang Empat (Tahun 2003-2009)
2. SMP Negeri 3 Kutacane (Tahun 2009-2012)
3. SMA Negeri 1 Kutacane (Tahun 20012-2015)
4. Jurusan S1 Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi (Tahun 2015-2019)

C. PENGALAMAN ORGANISASI

1. Anggota Penuh Organisasi UKM Pramuka IAIN Bukittinggi
2. Pengurus UKK Olahraga cabang Badminton IAIN Bukittinggi