

# PERSEPSI DAN SIKAP NASABAH DALAM MEMPEROLEH KREDIT USAHA AGRIBISNIS PADA BANK KONVENSIONAL DAN BANK SYARIAH

**Himatus Sholihah, Syarif Imam Hidayat dan Nuriah Yuliati**

*Staf Pengajar Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, UPN "Veteran" Jawa Timur*

## ABSTRACT

*This research is aimed to analyze customer perception and trust in getting agribusiness loans from conventional and syariah banks and discovering efforts that had been and should be done by those financial institutions. Descriptive analysis is used to accomplish first and third purpose and multiatribut fishbein analysis is used to accomplish the second purpose. Conventional banks have better customer perceptions than the syariah due to its wide network, easier loan procedures. Clearer operational systems, simple and easy to understand and good payment opportunities. Customers have a greater trust to conventional banks than the syariah since conventional banks are better known by agribusiness people. Not only did the conventional banks make the effort to add and enlarge branch offices both in the cities and in villages, they also made the loan procedure more simple, easier and faster to get. Whilst the syariah banks are the other and they hire people from conventional banks. Either conventional or syariah banks should conduct the SOP audit as internal control so the bank can work effectively, efficiently, safely, economically, orderly for the improvement of banks performance.*

*Keywords: perception, trust, customer conventional and syariah banks, loans agribusiness*

## PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian di Indonesia tetap dianggap terpenting dari keseluruhan pembangunan ekonomi, apalagi pada saat sektor pertanian ini menjadi penyelamat perekonomian nasional terbukti ketika krisis multidimensi pada tahun 1998, pertanian menunjukkan peningkatan sementara sektor lain pertumbuhannya negatif. Pertanian merupakan sektor primer yang mempunyai peranan strategis dalam struktur pengembangan pembangunan pertanian karena usaha agribisnis memiliki prospek yang cerah untuk dikembangkan oleh pelaku usaha agribisnis (Muawin, 2010).

Sekarang agribisnis telah jauh berkembang tidak hanya dalam lingkup penyediaan bahan makanan, tetapi usaha agribisnis sebenarnya telah mencakup pada sistem agribisnis yaitu penyediaan barang/saprodi, budidaya, pengelolaan, panen dan pasca panen, serta pemasaran produk yang dihasilkan sehingga usaha agribisnis tidak hanya berkonsentrasi pada penyediaan bahan makanan bagi konsumen.

Karakteristik usaha agribisnis yang memiliki resiko tinggi menyebabkan para pelaku usaha agribisnis mengalami kesulitan

untuk mengembangkan usahanya, namun tidak bisa dipungkiri bahwa pertanian merupakan salah satu sektor sumber devisa negara yang terbesar di Indonesia yang membantu pertumbuhan dan menunjang perekonomian Indonesia.

Modal merupakan suatu hal yang sangat diperlukan dalam mendirikan sebuah usaha, baik usaha skala kecil, menengah maupun besar. Sumber modal dapat berasal dari pinjaman lembaga keuangan formal diantaranya terdiri atas bank konvensional, bank syariah, dan lembaga keuangan non-formal seperti tengkulak atau modal pribadi. Permasalahan utama yang sering dihadapi dalam mengembangkan usaha agribisnis adalah modal. Hal itu menjadi tantangan yang harus dihadapi oleh para pelaku agribisnis dalam mengembangkan usahanya.

Suheri (2009) mengemukakan bahwa bank konvensional menerapkan sistem pinjam-meminjam dengan menggunakan sistem bunga yang merupakan tambahan atas pinjaman, sehingga apapun yang terjadi dengan nasabah usaha agribisnis, apakah untung atau rugi, maka nasabah usaha agribisnis harus membayar bunga sesuai

dengan yang ditetapkan oleh Bank. Kredit konvensional prinsipnya meminjamkan uang kepada nasabah usaha agribisnis untuk mendirikan suatu usaha, di mana nasabah usaha agribisnis harus mengembalikan cicilan uang tersebut yang telah dikenakan bunga sampai lunas.

Bank syariah berdasarkan pada prinsip *profit and loss sharing* (bagi untung dan bagi rugi). Bank syariah tidak membebankan bunga, melainkan mengajak partisipasi dalam bidang usaha yang didanai. Para nasabah usaha agribisnis juga sama-sama mendapat bagian dari keuntungan bank sesuai dengan rasio yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan demikian ada kemitraan antara Bank Syariah dengan para nasabah usaha agribisnis di satu pihak dan antara bank dengan para nasabah investasi sebagai pengelola sumber dana para nasabah dalam berbagai usaha produktif di pihak lain, (Gustiviana, 2011).

Bank Syariah memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Pelarangan inilah yang membedakan sistem Bank Syariah dan Bank Konvensional. Dalam penerapan prinsip sistem perkreditan, Bank Syariah akan memberikan bagi hasil kepada nasabahnya sesuai dengan keadaan usaha Bank Syariah yang benar – benar terjadi, yang didasarkan pada pendapatan. Nisbah bagi hasil tabungan syariah akan ditentukan di awal akad antara Bank Syariah dan nasabah, (Cipta, 2012).

Peran perbankan dalam pembiayaan sektor pertanian khususnya agribisnis masih relatif kecil. Menurut Syaugi (2012) penyaluran kredit kepada sektor pertanian sampai dengan akhir Tahun 2010 mencapai Rp 91 triliun atau 5,15% dari total kredit perbankan. Di antara kredit tersebut, sebesar Rp1,76 triliun atau 1,9% merupakan pembiayaan yang disalurkan perbankan syariah. Peningkatan pembiayaan disektor pertanian mulai bisa dirasakan, karena beberapa lembaga keuangan dan pemerintah meningkatkan porsi pembiayaan untuk bidang pertanian. Peluang sektor pertanian masih menjadi harapan bagi masyarakat Indonesia, sebab di sektor ini mampu menyerap 40,3 persen tenaga kerja, (Yarsi, 2006).

Pertumbuhan aset perbankan syariah yang sangat tinggi, dimana rata-rata pertumbuhannya mencapai angka 40-50 persen setiap tahunnya, secara nominal angka menunjukkan kenaikan dari Rp 1,3 triliun menjadi Rp 2,2 triliun tidak otomatis diikuti dengan kenaikan proporsi pembiayaan pertanian. Bahkan proporsi tersebut mengalami tren yang menurun, dari 2,84 persen pada Tahun 2009 menjadi 2,10 persen pada bulan Februari 2012, (Syauqi, 2012).

Pelaku usaha agribisnis belum menunjukkan minat dan perhatian yang besar terhadap perbankan syariah. Hal ini ditunjukkan oleh masyarakat yang lebih banyak memilih Bank Konvensional dibandingkan Bank Syariah. Pertumbuhan bank syariah dan potensi pembiayaan syariah bagi hasil untuk sektor pertanian sebenarnya lebih menguntungkan pihak pelaku usaha agribisnis. Namun nasabah usaha agribisnis lebih cenderung memilih kredit bank konvensional dengan sistem bunga. Karena nasabah beranggapan bahwa sistem bagi hasil sama dengan bunga. Padahal Bank Syariah dapat memanfaatkan potensi penyaluran pembiayaan pada sektor pertanian khususnya agribisnis dan nasabah usaha agribisnis dapat menjangkau pembiayaan pada Bank Syariah.

Persepsi nasabah terhadap produk jasa Bank Konvensional dan Bank Syariah dapat mempengaruhi keputusan dalam memilih kredit usaha agribisnis. Karena persepsi akan berpengaruh terhadap sikap kepercayaan nasabah. Persepsi akan membentuk sikap kepercayaan nasabah terhadap kredit usaha agribisnis dan atributnya. Oleh karena itu, persepsi dan sikap kepercayaan nasabah berbeda antara Bank Konvensional dan Bank syariah. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah (1) untuk menganalisis persepsi nasabah dalam memperoleh kredit usaha agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah, (2) untuk menganalisis sikap kepercayaan nasabah dalam memperoleh kredit usaha agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah, (3) untuk mengetahui upaya-upaya yang sudah dan seharusnya dilakukan oleh Bank Konvensional dan Bank Syariah untuk meningkatkan persepsi dan sikap kepercayaan nasabah dalam memperoleh

kredit usaha agribisnis sebagai alternatif solusi pemecahan masalah tersebut.

#### **METODE PENELITIAN**

Lokasi penelitian yang dipilih adalah wilayah Kabupaten Sidoarjo. Lokasi ini dipilih karena Kabupaten Sidoarjo merupakan daerah sentra Usaha Kecil Menengah yang banyak bergerak pada usaha agribisnis seperti krupuk udang, tempe dan bandeng asap. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang menggunakan pertanyaan (kuisisioner) untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan sebagai bahan pelengkap hasil observasi dalam penelitian, dan data sekunder adalah data yang diambil dari hasil penelitian terdahulu, artikel dan jurnal yang mendukung penelitian.

Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif untuk menggambarkan dan mengidentifikasi persepsi nasabah terhadap kredit usaha agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah dengan menggunakan sekumpulan data dalam bentuk grafik, diagram dan tabel.

Untuk mengetahui informasi mengenai persepsi pelaku usaha agribisnis sebagai nasabah dalam memperoleh kredit usaha agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah menggunakan Metode Multiatribut Fishbein dengan rumus sebagai berikut :

$$A_o = \sum_{i=1}^n b_i e_i$$

Dimana :

- A<sub>o</sub> : Sikap nasabah terhadap objek
- B<sub>i</sub> : Kekuatan kepercayaan bahwa obyek memiliki atribut i
- E<sub>i</sub> : Evaluasi mengenai atribut i
- N : Jumlah atribut yang menonjol

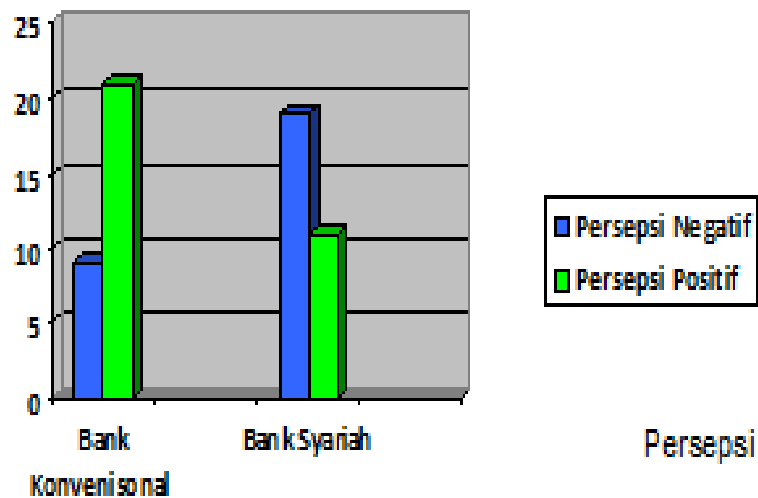
Model sikap Fishbein tersebut berfokus pada prediksi sikap yang dibentuk seseorang terhadap obyek tertentu, (Simamora, 2004). Model ini mampu memberikan suatu informasi mengenai persepsi pelaku usaha agribisnis sebagai nasabah dalam memperoleh kredit usaha agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah. Model ini lebih sederhana dalam penggunaan data yang ada, dan adanya kemudahan dalam melakukan pengisian kuisisioner ataupun proses analisis. Model ini mengkombinasikan kepercayaan diri nasabah mengenai evaluasi atribut produk sehingga membentuk sikap berbagai produk.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAAN**

##### **Persepsi Nasabah dalam Memperoleh Kredit Usaha Agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah**

Nasabah kredit usaha agribisnis pada umumnya lebih mengenal Bank Konvensional walapun Bank syariah telah berdiri sejak 10 Tahun yang lalu Bank Syariah masih tergolong baru sehingga menimbulkan persepsi yang beragam. Berdasarkan pengalaman nasabah selama memperoleh kredit usaha agribisnis pada Bank Konvensional memberikan persepsi positif 70 % atau 21 responden dan persepsi negatif sebanyak 30 % atau 9 responden. Sedangkan responden nasabah Bank Syariah 63,3 % atau 19 responden memiliki persepsi negatif dan 36,7 % atau 11 responden persepsi positif. Adapun Jumlah persepsi nasabah dalam memperoleh kredit pada Bank Konvensional dapat dilihat pada Gambar berikut.

Responden  
(Orang)



Keterangan :

- a. Persepsi Negatif : Penilaian Tidak Baik
- b. Persepsi Positif : Penilaian Baik

Analisis terhadap persepsi responden berdasarkan jawaban kuesioner dalam hal kredit usaha agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah terdapat beberapa alasan diantaranya :

1. Jaringan Kantor

Bank Konvensional Bank Konvensional telah mengembangkan jaringan kantor cabang hingga ke kecamatan atau desa daerah potensial. Lokasi yang mudah dijangkau memudahkan dalam transaksi perbankan. Lokasi Bank Syariah yang berada dipusat kota dan terbatasnya jaringan kantor Bank Syariah membuat nasabah Bank Konvensional tidak ingin pindah ke Bank Syariah. Jaringan kantor Bank Syariah masih sangat terbatas jika dibandingkan perbankan konvensional. Keterbatasan kantor cabang dan layanan ini sangat berpengaruh terhadap persepsi responden dalam memperoleh kredit usaha agribisnis yang sebagian besar berada dipedesaan.

2. Prosedur

Salah satu yang menjadi alasan responden memperoleh kredit usaha agribisnis pada Bank Konvensional adalah prosedur yang cepat, mudah dan sederhana. Responden Bank Syariah seringkali menganggap prosedur pengajuan kredit tidak mudah walaupun

dari sisi perbankan prosedur tersebut dianggap sebagai upaya perbankan dalam melakukan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*). Responden yang memperoleh kredit pada Bank Syariah diantaranya adalah nasabah dan memiliki skala usaha atau laba yang relatif besar, dan lama usaha lebih dari 3 tahun.

3. Pelayanan

Bank Konvensional merupakan lembaga keuangan yang lama dikenal oleh responden dan memiliki cukup banyak pengalaman dalam memecahkan berbagai permasalahan. Responden merasa nyaman terhadap pelayanan Bank Konvensional. Pelayanan yang baik akan tetap menjadi hal yang terpenting bagi nasabah Bank Konvensional dan Bank Syariah.

4. Sistem Operasional

Persepsi nasabah dalam memperoleh kredit sangat dipengaruhi oleh suku bunga dan keuntungan. Nasabah Bank Konvensional merasa terbebani dengan suku bunga yang tinggi. Nasabah Bank Syariah merasa kredit usaha agribisnis secara syariah lebih cocok dan menguntungkan sebab apabila pelaku usaha agribisnis gagal dalam usahanya maka beban ditanggung oleh pihak bank dan nasabah sehingga nasabah tidak akan

mengalami kesulitan mengembalikan pinjaman pokok. Namun sistem operasional kredit bank konvensional lebih mudah dipahami daripada bank syariah. Walaupun mereka sebenarnya lebih menyukai penerapan sistem bagi hasil namun nasabah lebih mudah menerima perhitungan dengan sistem bunga dibandingkan dengan bagi hasil. Karena Banyak nasabah yang belum memahami praktek bank syariah secara detail baik menyangkut sistem bagi hasil.

### Analisis Sikap Kepercayaan Nasabah Bank Konvensional dan Bank Syariah

Responden telah menilai atribut tingkat kepentingan dan kepercayaan, sehingga nilai atribut tersebut dapat menilai sikap kepercayaan nasabah dalam memperoleh kredit pada Bank Konvensional dan Bank Syariah. Untuk memperoleh sikap (Ao) nasabah usaha agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah maka skor kepentingan (ei) akan dikalikan dengan skor kepercayaan (bi) pada Bank Konvensional dan Bank Syariah. Hasil perhitungan nilai sikap (Ao) dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 1. Hasil Perhitungan Nilai Sikap (Ao) Nasabah Usaha Agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah**

Atribut Lembaga Keuangan	Ei (evaluasi)	Bank Konvensional		Bank Syariah	
Jaminan Keamanan	1,06	0,93	0,98	1,39	1,47
Kemudahan Syarat	1,42	1,43	2,03	0,33	0,47
Tingkat Suku Bunga/Bagi Hasil	1,05	0,53	0,56	0,73	0,76
Biaya Administrasi	1,10	0,56	0,61	0,43	0,47
Tenggang Waktu Pembayaran	1,16	0,90	1,04	0,73	0,85
Batas Kredit	0,56	0,56	0,56	0,40	0,40
Lokasi Strategis	1,33	1,20	1,60	0,23	0,31
Kecepatan Pelayanan	1,31	0,76	0,99	0,70	0,91
Keramahan Pelayanan	1,28	0,83	1,06	1,23	1,57
Penyediaan Pelayanan Konsultasi	1,15	0,50	0,57	0,70	0,80
Sambutan yang diberikan Bank	1,18	0,76	0,89	1,03	1,21
Total			10,89		9,22

Sumber : Data Primer, 2012

Dari perhitungan didapat Ao (Sikap Nasabah) secara keseluruhan untuk Bank Konvensional adalah 10,89. Sedangkan Bank Syariah adalah 9,22. Secara keseluruhan nasabah masih lebih baik dan tertarik pada bank konvensional.

Hasil dari analisis sikap (Ao) pada bank konvensional memiliki skor tertinggi pada atribut kemudahan syarat sebesar 2,03 sebab saat ini bank konvensional selalu berupaya untuk mempermudah persyaratan untuk memperoleh kredit dengan menawarkan berbagai jenis kredit yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan nasabah. Karena Bank Konvensional komitmen untuk membantu mengembangkan

usaha agribisnis serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Sedangkan pada urutan kedua yaitu lokasi strategis sebesar 1,60. Atribut yang memiliki skor terendah dari analisis sikap kepercayaan pada Bank Konvensional yaitu atribut penyediaan pelayanan konsultasi yang menjadi titik kelemahan Bank Konvensional jika dibandingkan dengan Bank Syariah. Bank Syariah belum mampu menyediakan tim ahli mampu menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapi oleh nasabah karena keterbatasan sumber daya manusia Bank Syariah yang belum memenuhi kuantitas dan berkualitas.

Nasabah Bank Syariah menilai bahwa alasan keamanan (1,47) yang menjadi bahan

pertimbangan untuk menggunakan sistem bagi hasil dalam pengembalian kredit. Sistem bagi hasil dianggap mampu menyelesaikan masalah yang dihadapi usaha agribisnis yang sangat bersifat musiman dan bergantung pada kondisi alam yang tidak menentu. Nasabah bank konvensional menganggap tidak familiar dengan sistem penetapan margin bagi hasil yang ditawarkan Bank Syariah dan sudah terbiasa dengan pembiayaan Bank Konvensional.

Hasil analisis sikap kepercayaan nasabah dalam memperoleh kredit usaha agribisnis pada Bank Konvensional dan Bank Syariah, bahwa Ho ditolak dan Ha diterima, sikap kepercayaan nasabah pada Bank Konvensional lebih besar daripada Bank Syariah. Karena Bank Konvensional lebih dikenal oleh nasabah usaha agribisnis. Bank Syariah masih tergolong baru walaupun sudah ada sejak sepuluh tahun yang lalu, nasabah pada umumnya baru mengenal beberapa tahun belakang setelah Bank Syariah melakukan promosi dan sosialisasi secara besar-besaran.

### Upaya yang Sudah dan Seharusnya Dilakukan Bank Konvensional dan Bank Syariah

Berdasarkan hasil penelitian nasabah Bank Konvensional cenderung mempunyai persepsi yang baik dalam memperoleh kredit usaha agribisnis. Adanya persepsi tidak baik yang lebih besar terhadap Bank Syariah, menyebabkan sikap nasabah Bank Konvensional lebih responsif dengan bank syariah. Tingkat pengetahuan dan perhatian nasabah tentang Bank Syariah masih sangat rendah. Nasabah Bank Konvensional dan Bank Syariah masih banyak yang belum mengerti dan salah faham tentang Bank Syariah.

Upaya yang sudah dan seharusnya dilakukan Bank Konvensional dan Bank Syariah dapat menjadi evaluasi yang nantinya diharapkan minimal mampu menyeimbangkan kedudukan antara Bank Konvensional dan Bank Syariah yang akan dijelaskan pada Tabel berikut

**Tabel 1. Upaya yang Sudah Dilakukan Bank Konvensional dan Bank Syariah**

Upaya-Upaya yang Sudah Dilakukan	Bank Konvensional	Bank Syariah
Jaringan Kantor	Perluasan jaringan kantor tidak hanya di daerah padat penduduk tetapi di daerah terpencil	Beberapa jaringan kantor Bank Syariah masih satu atap dengan Bank Konvensional dan Penambahan jaringan kantor masih didominasi di perkotaan
SDM	Perekrutan SDM melalui prosedur perekrutan termasuk melakukan penyaringan melalui tes-tes tertentu guna menghasilkan SDM yang sesuai dengan yang dibutuhkan	SDM Bank Syariah berasal dari Bank Konvensional dan pelatihan yang didapatkan hanya mulai saat bekerja
Promosi	Kerjasama dengan media dan press relations untuk berbagai publikasi dan publisitas atas berbagai program kerja promosi untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dan fokus terhadap <i>personal selling</i>	Bauran promosi yang dilakukan BRI Syariah meliputi periklanan seperti iklann di media TV, cetak dan pameran serta promosi penjualan terdiri dari undian berhadiah umroh dan pameran produk
Kinerja	Sederhana, mudah dan cepat	Rumit dan prinsip kehati-hatian

**Tabel 2. Upaya yang Seharusnya Dilakukan Bank Konvensional dan Bank Syariah**

Upaya-upaya yang seharusnya dilakukan	Bank Konvensional	Bank Syariah
Jaringan Kantor	Melakukan pengkajian terhadap resiko dan tingkat kejenuhan yang mungkin timbul dari perluasan jaringan kantor	Melakukan pemisahan kantor dengan Bank Konvensional dan memperluas jaringan kantor hingga ke desa
SDM	Melakukan optimalisasi penyelesaian pekerjaan dan pengembangan tenaga ahli lapangan	Meningkatkan program pelatihan untuk karyawan dengan mengadakan Reading Discussion setiap minggu dan melibatkan perguruan tinggi, serta pemerintah terhadap perbankan syariah secara luas
Promosi	Melaksanakan kegiatan promosi yang dilakukan secara intensif kontinyu dengan memanfaatkan sumber daya yang ada	Mengutamakan personal selling dan memfokuskan pada inovasi produk yang lebih tepat pada nasabah usaha agribisnis
Kinerja	Audit SOP sebagai sarana pengendalian intern agar bank dapat bekerja efektif, efisien, ekonomis, lancar, aman dan tertib	Audit SOP untuk peningkatan kinerja bank syariah yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Upaya yang dilakukan Bank Konvensional dan Bank Syariah merupakan faktor yang paling utama bagi pengembangan Bank Konvensional dan Bank Syariah ke depan untuk meningkatkan persepsi dan sikap kepercayaan nasabah. Setiap pengambilan kebijakan dan keputusan harus mendukung Bank Konvensional dan Bank Syariah. Walaupun Bank Syariah mengalami masalah yang cukup berat, namun Bank Syariah harus tetap berupaya untuk meningkatkan peran perbankan dalam kredit khususnya usaha agribisnis.

Sosialisasi yang disiplin dari berbagai pihak akan membantu perubahan persepsi dan sikap kepercayaan nasabah usaha agribisnis mengenai Bank Syariah. Pengenalan dan pengetahuan yang masuk akan menjadi bahan pertimbangan nasabah Bank Konvensional dan Bank Syariah untuk memperoleh kredit. Karena itu perlu dilakukan pengelolaan yang baik, sehingga Bank Syariah akan mencapai keberhasilan. Karena keberhasilan Bank Syariah ini ditentukan oleh dua hal yaitu profesionalisme bank itu sendiri dan proses transformasi nasabah menuju masyarakat ekonomi Islam. Profesionalisme Bank

Syariah tanpa dibarengi transformasi nasabah, hanya menjadikan Bank Syariah sebagai suatu unit bisnis yang tidak membawa pengaruh besar dalam kehidupan masyarakat.

#### **SIMPULAN**

1. Persepsi nasabah dalam memperoleh kredit usaha agribisnis pada bank konvensional dan bank syariah cukup beragam. Persepsi nasabah bank konvensional mayoritas menilai positif karena jaringan bank yang luas, prosedur kredit yang mudah, sistem operasional yang lebih jelas, sederhana dan mudah dipahami, peluang pembiayaan yang besar. Persepsi nasabah bank syariah mayoritas menilai negatif karena jaringan kantor yang terbatas, prosedur kredit yang rumit, dan sistem operasional yang berbelit-belit dan peluang kredit yang kecil namun keunggulan bank syariah terletak pada sistem kredit yang sesuai dengan usaha agribisnis karena manajemen finansial yang lebih aman.
2. Analisa sikap kepercayaan yang dilakukan mendapatkan hasil bahwa sikap kepercayaan nasabah bank konvensional lebih baik atau tertarik

- daripada bank syariah. Sikap kepercayaan nasabah bank konvensional lebih besar dari nasabah bank syariah karena bank konvensional lebih dikenal oleh nasabah usaha agribisnis.
3. Upaya yang dilakukan bank konvensional adalah memperluas jaringan kantor tidak hanya didaerah padat tetapi daerah terpencil, perekrutan melalui tes-tes penyaringan, kerjasama dengan media dan press relations, memudahkan prosedur kredit dengan sederhana dan cepat. Sedangkan upaya yang dilakukan bank syariah adalah perluasan jaringan kantor masih didominasi di perkotaan, SDM bank syariah berasal dari bank konvensional dan pelatihan hanya dilakukan saat mulai bekerja, Bauran promosi meliputi media elektronik dan cetak, sistem operasional masih rumit dan berprinsip pada kehati-hatian.
- Muawin, 2010. *Peranan Pertanian dalam Pembangunan Perekonomian Indonesia*. Herumuawin.blogspot.com di akses pada 10 Oktober 2012
- Simamora, 2004. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Syauqi, 2012. *Akselerasi Lima Jalur Pembiayaan Syariah untuk Pertanian*. rfansb.blogdetik.com/2012 di akses pada 10 September 2012
- Suheri, 2009. *Syariah Knowledge*. Suherilbs.wordpress.com diakses pada 1 Oktober 2012
- Yarsi, 2006. Analisis Pendapatan dan Tenaga Kerja Sektor Pertanian. repository.ipb.ac.id di akses pada 10 Oktober 2012

#### DAFTAR PUSTAKA

- Cipta, 2012. *Geliat Perbankan Syariah*. cetak.bangkapos.com/opini/read/124html. Diakses pada 5 September 2012
- Gustiviana, 2011. *Sistem Bagi Hasil Perbankan Syariah Pada Bank Muamalat*. <http://gustiviana.blogspot.com/.../sistem-bagi-hasil-perbankan-syariah.html> di akses pada 5 September 2012