



ANALISIS MINAT MASYARAKAT MUSLIM MENJADI NASABAH BANKSYARIAH (STUDI KASUS DI KECAMATAN MARGA SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR)

Muhammad Arif¹, Andi Wariso², Rina Setyaningsih³

¹Universitas Islam An Nur Lampung

²Universitas Islam An Nur Lampung

³Universitas Islam An Nur Lampung

Article History:

Received: xxxx xx, 20xx

Revised: xxxx xx, 20xx

Accepted: xxxx xx, 20xx

Published: xxxx xx, 20xx

Keywords:

Minat, Masyarakat Muslim, Bank Syariah, Nasabah.

*Correspondence Address:

rinasetyaningsih15@gmail.com

Abstract: Perkembangan perbankan syariah di Indonesia saat ini sedang mengalami kemajuan. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya Bank Konvensional yang mulai membuka Unit Usaha Syariah. masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Syariah masih rendah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah di Marga Sekampung dan Untuk mengetahui minat masyarakat Muslim Marga Sekampung untuk menjadi nasabah pada bank syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. masyarakatnya beragama Islam. Akan tetapi minat Subjek penelitian adalah masyarakat Marga Sekampung. Sampel penelitian ini sebanyak 10 orang dengan menggunakan metode purposive sampling. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara. Metode analisis yang digunakan adalah kualitatif deskriptif Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa sosialisasi belum pernah dilakukan secara langsung oleh pihak bank kepada masyarakat di Marga Sekampung, Pendekatan dan penawaran produk yang dilakukan oleh Bank Syariah masih kurang. Minat masyarakat Marga Sekampung disebabkan oleh sosialisasi, penawaran produk, pengetahuan dan pendapat yang diperoleh masyarakat.

INTRODUCTION

Perbankan syariah merupakan salah satu sektor yang memiliki peranan penting di dalam pelaksanaan pembangunan terutama dalam mendukung dunia usaha. Dunia perbankan memiliki porsi yang cukup besar dalam penghimpunan dana masyarakat baik berupa

tabungan, deposito, giro serta penyedia dana dalam bentuk penyaluran berbagai jenis kredit dan menjadi pendukung di dalam transaksi lalu lintas pembayaran dan keuangan, yang merupakan sektor penting dalam perbankan konvensional maupun bank syariah (Lisa Ervina, 2019).

Perbankan syariah pertama sekali muncul di Mesir tahun 1963 di Kota Mit Ghamr. Prinsip awal pendiriannya adalah mengambil bentuk sebuah usaha bank simpanan yang berbasis *profit sharing* (pembagian laba). Namun, keberhasilan ini terhenti karena masalah politik, yakni intervensi pemerintah Mesir. Dengan demikian, operasional Mit Ghamr diambil alih oleh National Bank of Egypt dan Bank Sentral Mesir (1967). Baru pada masa rezim Anwar Sadat (1971) sistem perbankan dihidupkan kembali dengan dibukanya Nasser Social Bank. Keberhasilan di atas mengilhami para petinggi OKI hingga akhirnya berdirilah Islamic Development Bank (IDB) bulan Oktober 1975. Melalui sektor ini beberapa permasalahan seperti pengentasan kemiskinan dan pengurangan jumlah pengangguran bisa diatasi. Pembangunan dan pengembangan pariwisata dapat memberikan manfaat yang besar bagi masyarakat Indonesia pada umumnya dan masyarakat. (Warisno et al., 2022)

THEORETICAL SUPPORT

A. Defenisi Bank Konvensional

Kata bank berasal dari bahasa Italia yaitu BANCO yang berarti bangku. Bangku disini dimaksudkan sebagai meja operasional para bankir jaman dahulu dalam melayani seluruh nasabahnya. Istilah bangku ini kemudian menjadi populer dengan nama BANK (Hasibuan, 2002:1). Menurut UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, yang dimaksud bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada

masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (UU No. 10/1998 tentang perubahan UU. No. 7/1992 tentang perbankan).

Bank secara sederhana dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya (Dayyan & Fahriansah, 2022).

B. Defenisi Bank Syariah

Bank syariah "dalam bahasa Arab, biasa disebut dengan mashrof yang berarti tempat berlangsungnya tukar-menukar harta, baik dengan cara mengambil ataupun menyimpan atau selain untuk melakukan muamalat"

Bank Syariah adalah bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah-masalah riba. Dengan demikian penghindaran bunga yang dianggap riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia Islam dewasa ini. Suatu hal yang menggembirakan bahwa belakangan ini para ekonom Muslim telah mencurahkan perhatian besar, guna menemukan cara untuk menggantikan sistem bunga dalam transaksi perbankan dan keuangan yang lebih sesuai dengan etika Islam. Upaya ini dilakukan dalam upaya untuk membangun model teori ekonomi yang bebas bunga dan pengujiannya terhadap pertumbuhan ekonomi, alokasi dan distribusi pendapatan.

C. Produk Bank Syariah

1. Produk Bank Syariah dibagi menjadi 3 yaitu :

- a. Produk Penyaluran Dana (*Lending*) terdiri dari Prinsip Jual Beli (*Bay'*), Prinsip Sewa (*Ijarah*) dan Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*).
- b. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*) di Bank Syariah dapat berbentuk Giro, Tabungan Syariah dan deposito.
- c. Produk Penyedia Jasa berupa *Letter of Credit(L/C)*, Bank Garansi Syariah, Transfer dan Inkaso, Sharf (Jual Valuta Asing) dan Jasa Pembayaran.

D. Fungsi dan Peran Bank Syariah

Fungsi dan peran bank syariah yang tercantum dalam standar akuntansi yang dikeluarkan oleh AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution*), yaitu sebagai berikut:

- a. Manajer Investasi
- b. Investor
- c. Jasa Pelayanan
- d. Pelaksana Kegiatan Sosial

E. Minat

Minat merupakan sesuatu keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Menurut Pandji minat adalah rasa suka (senang) dan rasa tertarik pada suatu objek atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh dan biasanya ada kecenderungan untuk mencari objek yang disenangi tersebut. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian jasa/produk tertentu. Ada beberapa tahapan minat antara lain:

- a. Informasi yang jelas sebelum menjadi nasabah

- b. Pertimbangan yang matang sebelum menjadi nasabah
- c. Keputusan menjadi nasabah.

F. Nasabah

Nasabah pada lembaga perbankan sangat penting. Nasabah, ibarat nafas yang sangat berpengaruh terhadap kelanjutan suatu bank. "Nasabah adalah seseorang ataupun badan usaha (korporasi) yang mempunyai rekening simpanan dan pinjaman dan melakukan transaksi simpanan dan pinjaman tersebut pada sebuah bank." Perlindungan terhadap nasabah perbankan dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan dengan dasar hukum ketentuan Undang-Undang No. 24 Tahun 2004 tentang Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).

METHOD

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan mencari data melalui survei lapangan. Sedangkan dilihat dari jenis informasi datanya, penelitian ini termasuk penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang tidak dapat diuji dengan statistik. Adapun pelaksanaan penelitian ini menggunakan penelitian studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang mempelajari secara mendalam terhadap suatu individu, kelompok, institusi, atau masyarakat tertentu tentang latar belakang, keadaan atau kondisi, factor-faktor atau interaksi-interaksi sosial yang terjadi didalamnya. Karena studi ini bertujuan untuk memperoleh gambaran secara mendalam tentang minat masyarakat muslim menjadi nasabah bank Syariah.

Selain penelitian lapangan, juga didukung dengan penelitian pustaka (*Library Reseach*) yang bertujuan untuk mengumpulkan data atau informasi dengan bantuan materal, misalnya: buku,

catatan, koran, dokumen dan referensi lainnya yang berkaitan dengan pemberdayaan masyarakat.

Penelitian ini bersifat deskriptif analisis, yaitu suatu penelitian yang semata-mata hanya menggambarkan (mendeskripsikan) keadaan dan kejadian atas suatu objek yang diuraikan secara lengkap, rinci, jelas, dan sistematis. Sekilas penelitian deskriptif mirip dengan pekerjaan seorang wartawan, yaitu mengamati dan kemudian menceritakan dalam tulisan di media massa. Namun penelitian deskriptif merupakan pengamatan yang bersifat ilmiah yang dilakukan secara hati-hati dan cermat dan karenanya lebih akurat dan tepat dibandingkan dengan pengamatan biasa sebagaimana dilakukan wartawan. Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Marga Sekampung (Aristika et al., 2021).

Teknik Pengumpulan Data

Sebagai metode ilmiah observasi dapat diartikan sebagai pengamatan, meliputi pemusatan perhatian terhadap satu objek dengan menggunakan seluruh indra. Jadi observasi merupakan suatu penyelidikan yang dilakukan secara sistematis dan sengaja diadakan dengan menggunakan alat indra terutama mata terhadap kejadian yang berlangsung dan dapat dianalisa pada waktu kejadian itu terjadi. (Setyaningsih, 2021) Dibandingkan metode survey metode observasi lebih efektif. Metode yang digunakan peneliti adalah non partisipan observer, artinya peneliti tidak ikut secara langsung dalam kegiatan yang sudah dilaksanakan.

Wawancara adalah bertanya secara lisan untuk mendapatkan jawaban atau keterangan dari yang diwawancarai. Dalam hal ini pewawancara harus dapat menciptakan suasana yang santai tetapi serius yang artinya bahwa interview dilakukan dengan sungguh sungguh, tidak main-main tetapi tidak laku. Bentuk wawancara yang dilakukan dengan wawancara perorangan maupun

kelompok. Wawancara perorangan adalah peneliti hanya mewawancarai satu orang informan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis wawancara bebas terpimpin, yaitu kombinasi antara wawancara terpimpin yang menggunakan pedoman pertanyaan. Dalam hal ini penulis memilih menggunakan wawancara bebas terpimpin dengan maksud agar bentuk pertanyaan dapat terarah pada tujuan penelitian serta dapat mengembangkan pertanyaan-pertanyaan sebagai pendukung.

Metode dokumentasi adalah menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya. Metode dokumentasi merupakan Metode dokumentasi adalah menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian dan sebagainya. (Setyaningsih, 2020)

RESULT AND DISCUSSION

A. Sosialisasi Bank Syariah Terhadap Masyarakat Muslim di Marga Sekampung

1. Pengetahuan Tentang Bank Syariah

Berbicara mengenai pengetahuan masyarakat Marga Sekampung tentang Bank Syariah. Ternyata belum semua masyarakat mengetahui atau mendengar tentang Bank Syariah. "Hal ini dikarenakan oleh masih kurangnya sosialisasi yang diberikan oleh pihak Bank Syariah ke masyarakat di Marga Sekampung." "Bahkan masih ada masyarakat yang belum pernah mendengar/mengetahui tentang bank Syariah." Peran pengetahuan seseorang tentang Bank Syariah akan mempengaruhi minat menabung masyarakat. Karena semakin banyak pengetahuan seseorang tentang Bank Syariah,

maka hal tersebut akan menjadi pertimbangan sebelum orang tersebut memutuskan untuk menjadi nasabah Bank Syariah. Selain itu informasi dan iklan/promosi berpengaruh terhadap minat menabung.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan perangkat Marga Sekampung, Bapak (Amrin, 2022) menyatakan bahwa ”sosialisasi yang diberikan pihak Bank Syariah terhadap masyarakat desa pondok kemuning belum pernah dilakukan selama ini saya mendengar tentang bank syariah dari keluarga dan teman. Selain informasi tentang Bank Syariah juga diperoleh dari berita di televisi”. Dan Ibu (Juni, 2022) menambahkan bahwa “belum pernah mendengar/mengetahui tentang Bank Syariah secara jelas karena memang belum pernah mendapat undangan *Talkshow/seminar* yang membahas Bank Syariah di Kota langsa maupun Marga Sekampung.”

Dengan dua penjelasan di atas dapat kita pahami bahwa pengetahuan masyarakat Marga Sekampung tentang Bank Syariah masih minim. Hal ini terbukti dari adanya masyarakat yang belum mengetahui dan mendengar keberadaan Bank Syariah.

Untuk masyarakat yang pernah mendengar/mengetahui tentang Bank Syariah belum lama, hanya kurang dari satu tahun ataupun satu sampai tiga tahun. Sebagaimana yang dikatakan bapak (Mijan, 2022) bahwa: “untuk mendengar/mengetahui Bank Syariah baru satu tahun ini”. Adapun penyebab masyarakat baru mengetahui, bapak (Selamet, 2022) menambahkan “informasi belum terlalu meluas”.

Pernyataan di atas, terlihat bahwa keberadaan dan informasi tentang perkembangan Bank Syariah di Marga Sekampung masih sangat kurang. Hal ini dibuktikan dengan masih banyaknya masyarakat yang baru mengetahui Bank Syariah dalam 3 tahun terakhir. Padahal perkembangan Bank Syariah di Indonesia sudah cukup lama yaitu mulai tahun 1992. Bapak (Sofyan, 2022) menyatakan “selama ini sebagian besar masyarakat hanya mengetahui bank yang sering menawarkan pinjaman kredit kepada masyarakat Marga Sekampung dan bank tersebut adalah bank konvensional.”

2. Penawaran Produk dan Pendekatan Bank Syariah kepada Masyarakat

Penawaran produk dan pendekatan yang dapat dilakukan oleh bank Syariah salah satunya dengan sosialisasi. Sosialisasi dalam kajian ini adalah penyebaran informasi, mensosialisasikan tentang Bank Syariah kepada masyarakat (calon nasabah) melalui berbagai bentuk kegiatan, baik secara langsung maupun tidak langsung berhubungan dengan calon nasabah. Dengan cara ini, masyarakat menjadi tahu bahkan memahami Bank Syariah, dengan adanya sosialisasi tersebut diharapkan masyarakat dapat mempertimbangkan dalam pengambilan keputusan menjadi nasabah di Bank Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah satu masyarakat Marga Sekampung Bapak Selamet Hariadi menyatakan bahwa “Saya belum pernah mendapatkan tawaran dari Bank Syariah untuk menjadi nasabah. Jangankan untuk menjadi

nasabah, mengetahui produk yang dimiliki bank syariah saja tidak tahu.” (Hariadi, 2022)

3. Minat Masyarakat Terhadap Bank Syariah

Minat adalah “sumber motif yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih”. Ketika seseorang menilai bahwa sesuatu akan bermanfaat, maka akan menjadi berminat, kemudian hal tersebut akan mendatangkan kepuasan. Ketika kepuasan menurun maka minatnya juga akan menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat berubah-ubah. (Sukanto: 120)

Minat masyarakat terhadap Bank Syariah juga faktor penting yang perlu dimiliki sehingga masyarakat dapat menentukan keputusannya untuk memilih jasa layanan bank apa yang ingin digunakan. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan sebagian masyarakat Marga Sekampung, Menurut seorang Tuha Peut menyatakan bahwa “belum memiliki minat menjadi nasabah dikarenakan tidak mampu. Hal ini dilatarbelakangi oleh penghasilan yang dimiliki.” (Adi, 2022)

Bapak Selamat Hariadi seorang PNS Menjelaskan bahwa “belum berminat untuk menjadi nasabah bank syariah karena sudah memiliki tabungan di bank konvensional. Selain itu proses menjadi nasabah suatu bank juga lama prosesnya sehingga malas untuk memenuhi persyaratannya.” (Hariadi, 2022)

Menurut seorang Ibu Rumah Tangga menjelaskan bahwa “saat ini belum mampu untuk menjadi nasabah Bank syariah karena memang jumlah uang yang dimiliki hanya cukup untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari hari.” (Sri, 2022)

Menurut Ibu Supiana yang sudah menjadi nasabah bank syariah menjelaskan bahwa “menjadi nasabah bank syariah awalnya ditawarkan oleh saudara dan saya membutuhkan dana untuk memulai usaha.” (Supiana, 2022)

Keterangan tersebut dapat diketahui bahwa responden baru akan memulai menjadi nasabah pada bank syariah jika sudah siap/mampu untuk bisa memulai menjadi nasabah bank syariah. Dalam hal ini pendapatan masyarakat memberikan pengaruh terhadap minat masyarakat menjadi nasabah bank syariah. Selain itu untuk nasabah yang sudah menjadi nasabah bank konvensional belum berminat untuk menjadi nasabah bank syariah karena malas berurusan dengan ribetnya persyaratan untuk menjadi nasabah.

Menurut (BPS Lampung 2022), ada dua cara penggunaan pendapatan. Pertama, membelanjakannya untuk barang-barang konsumsi. Kedua, tidak membelanjakannya seperti ditabung. Pengeluaran konsumsi dilakukan untuk mempertahankan taraf hidup. Pada tingkat pendapatan yang rendah, pengeluaran konsumsi umumnya dibelanjakan untuk kebutuhan-kebutuhan pokok guna memenuhi kebutuhan jasmani. Konsumsi makanan merupakan faktor terpenting karena makanan merupakan jenis barang utama

untuk mempertahankan kelangsungan hidup. Akan tetapi terdapat berbagai macam barang konsumsi (termasuk sandang, perumahan, bahan bakar, dan sebagainya) yang dapat dianggap sebagai kebutuhan untuk menyelenggarakan rumah tangga. Keanekaragamannya tergantung pada tingkat pendapatan rumah tangga. Tingkat pendapatan yang berbeda-beda mengakibatkan perbedaan taraf konsumsi.

B. MINAT MASYARAKAT MUSLIM DI MARGA SEKAMPUNG MENJADI NASABAH BANK SYARIAH

1. Minat Masyarakat Muslim Marga Sekampung Menjadi Nasabah Bank Syariah dalam Hal Pengetahuan

Pengetahuan adalah semua informasi yang dimiliki nasabah mengenai berbagai macam produk dan jasa, seperti pengetahuan lainnya yang terkait dengan produk dan jasa tersebut dan informasi yang berhubungan dengan fungsinya sebagai nasabah. Pengetahuan akan mempengaruhi keputusan pembelian, ketika nasabah memiliki pengetahuan yang lebih banyak, maka ia akan lebih baik dalam mengambil keputusan, ia akan lebih efisien dan lebih tepat dalam mengelola informasi. Pengetahuan nasabah dibagi menjadi tiga macam yaitu:

1. Pengetahuan produk adalah kumpulan berbagai informasi mengenai produk, yang dikelompokkan menjadi tiga, yakni:

Pengetahuan atribut produk seseorang nasabah akan melihat suatu produk berdasarkan kepada karakteristik atau ciri dari produk tersebut. Pengetahuan mengenai ciri produk tersebut mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah, pengetahuan yang lebih banyak mengenai atribut produk akan memudahkan nasabah untuk memilih produk yang akan digunakan.

- a. Pengetahuan tentang manfaat produk adalah penting bagi nasabah, karena pengetahuan ini akan mempengaruhi keputusan pembelian. Nasabah seringkali berfikir mengenai manfaat yang ia rasakan jika mengkonsumsi atau membeli suatu produk.

- b. Pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan produk bagi nasabah. Setelah mengkonsumsi suatu produk, nasabah akan merasakan kepuasan dari apa yang diberikan produk bagi nasabah. Manfaat tersebut tidak hanya manfaat positif, tapi juga manfaat negatif. Manfaat negatif inilah yang disebut sebagai risiko. Nasabah sering sekali merasakan manfaat negatif dari suatu produk akibat dari persepsinya mengenai manfaat suatu produk.

2. Pengetahuan pembelian adalah pengetahuan yang meliputi berbagai informasi yang diproses oleh nasabah untuk memperoleh suatu produk. Dengan adanya pengetahuan pembelian ini nasabah akan menentukan di mana ia akan membeli produk tersebut dan kapan akan membelinya.

3. Pengetahuan pemakaian adalah mencakup informasi yang tersedia di dalam ingatan nasabah mengenai bagaimana suatu produk dapat digunakan dan apa yang diperlukan untuk menggunakan produk tersebut.

2. Minat Masyarakat Muslim Marga Sekampung Menjadi Nasabah Bank Syariah Dalam Hal Penawaran Produk dan Pendekatan Bank Syariah

Penawaran dan pendekatan dari bank syariah yang ada di Kota Langsa belum dilakukan secara menyeluruh di Marga Sekampung. Terdapat beberapa masyarakat yang sudah menjadi nasabah atau menggunakan Jasa kredit yang diberikan oleh Bank Syariah. Namun ada juga masyarakat yang belum pernah mendapatkan tawaran untuk menjadi nasabah Bank Syariah. Hal ini diperjelas dengan pernyataan dari (Supiana, 2022) “saat ini saya sudah menjadi nasabah pinjaman kredit dari Bank Syariah, saya dapat tawaran dari saudara saya di tempat saya bekerja”. Hal berbeda terjadi pada pernyataan (Selamet, 2022) “saya belum pernah mendapatkan tawaran untuk menjadi nasabah atau tawaran untuk pinjaman kredit dari bank syariah.”

Saat ini untuk mendapatkan banyak nasabah dan memperkenalkan Bank Syariah di Kota Langsa, sangat diperlukan kerjasama dari pihak bank dengan Gampong-gampong yang adadi Kota Langsa agar pihak Bank dapat memperkenalkan dan menjelaskan kelebihan bank syariah dibandingkan dengan bank konvensional saat ini.

Salah satu masyarakat Marga Sekampung, menurut (Juni, 2022) Berharap “adanya sosialisasi dari bank syariah di Gampong-gampong tentang produk-produk bank syariah sehingga sebagian masyarakat bisa mempertimbangkan dalam memilih jasa bank yang akan digunakannya.”

Diperlukannya sosialisasi dan pendekatan dari pihak bank syariah kepada masyarakat Marga Sekampung agar masyarakat dapat berminat untuk menjadi nasabah Bank Syariah.

2. Minat Masyarakat Marga Sekampung menjadi Nasabah Bank Syariah

Minat masyarakat Marga Sekampung menjadi nasabah Bank Syariah dipengaruhi oleh Pengetahuan yang dimiliki oleh masyarakat serta pendekatan dan penawaran produk yang dilakukan oleh bank syariah terhadap masyarakat Marga Sekampung. Selain itu terdapat faktor lain yang mempengaruhi minat masyarakat yaitu penghasilan masyarakat.

Penawaran dan pendekatan dari pihak Bank Syariah sangat diperlukan untuk mempengaruhi nasabah agar menggunakan jasa Bank Syariah. Karena saat ini masyarakat Marga Sekampung masih sangat minim mendapat tawaran menjadi nasabah atau menggunakan jasa layanan bank syariah. Padahal jika pihak bank syariah aktif melakukan sosialisasi ke Marga Sekampung masyarakat akan mempertimbangkan tawaran yang diberikan. Penawaran dan pendekatan pihak bank dilakukan dalam bentuk sosialisasi.

Sosialisasi sangat diperlukan untuk memberikan pengetahuan serta mempengaruhi keputusan masyarakat untuk memilih Bank Syariah. Minat masyarakat Marga Sekampung masih kurang karena kurangnya pengetahuan masyarakat dan kurangnya tawaran menjadi nasabah bank syariah. Selain faktor pengetahuan dan penawaran bank syariah, terdapat faktor lain yang juga mempengaruhi minat masyarakat.

Penghasilan masyarakat yang masih berada pada golongan menengah menjadi alasan masyarakat belum menjadi nasabah. Sesuai pernyataan Ibu (Sri, 2022) Menjelaskan “bahwa tidak menjadi nasabah Bank Syariah karena memang uangnya hanya cukup buat kebutuhan sehari hari.” Hal yang sama juga diungkapkan oleh Tuha Peut “saat ini untuk kebutuhan sehari hari saja masih kurang bagaimana bisa membuka rekening bank.” (Adi, 2022)

CONCLUSION

1. Sosialisasi belum pernah dilakukan secara langsung oleh pihak bank. Masyarakat yang sudah mengetahui tentang bank syariah mendapatkan informasi dari orang terdekat bukan dari pihak bank.
2. Minat masyarakat di kecamatan marga sekampung disebabkan oleh pengetahuan, pendekatan dan penawaran produk yang dilakukan oleh bank syariah serta penghasilan masyarakat.
3. Pengetahuan, penawaran dan pendekatan merupakan faktor yang berasal dari masyarakat dan pihak bank, sedangkan penghasilan merupakan faktor yang berasal dari masyarakatnya sendiri.

4. Sebagian masyarakat masih melakukan transaksi di bank konvensional dengan berbagai macam alasan, alasan tersebut disebabkan oleh pekerjaan yang menuntut harus memakai rekening bank konvensional, belum paham dengan sistem dan operasional yang diterapkan pada bank syariah, serta rasa nyaman terhadap bank konvensional karena mereka lebih dulu mengenal bank konvensional.

REFERENCES

- Aristika, A., Darhim, Juandi, D., & Kusnandi. (2021). The effectiveness of hybrid learning in improving of teacher-student relationship in terms of learning motivation. *Emerging Science Journal*, 5(4), 443–456. <https://doi.org/10.28991/esj-2021-01288>
- Dayyan, M., & Fahriansah, J. (2017). Analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah (Studi Kasus di Gampong Pondok Kemuning). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa (JIM)*, 1(1), 1–19.
- Lisa Ervina. (2019). *Etos Kerja Islam dan Budaya Organisasi: Pengaruhnya Terhadap Kinerja Karyawan*. 7, 259–271.
- Setyaningsih, R. (2020). AKULTURASI BUDAYA JAWA SEBAGAI STRATEGI DAKWAH. *Ri'ayah: Jurnal Sosial Dan Keagamaan*, 5(01). <https://doi.org/10.32332/riayah.v5i01.2304>
- Setyaningsih, R. (2021). *KONSEP DO'A PERSFEKTIF QURAIISH SHIHAB*. 7(1), 100–120.
- Warisno, A., Akbar, E. E., & Efrina, L. (2022). *PENERAPAN PRINSIP*

*EKONOMI ISLAM TERHADAP
PRAKTEK RESELLER (Studi Kasus
Pada Santri Putri Pondok Pesantren
Hidayatul Mubtadi ' in). 01(04),
111–120.*