

PENGARUH PEMAHAMAN BAGI HASIL DAN LOKASI
TERHADAP MINAT MASYARAKAT MENJADI NASABAH
BANK SYARIAH (STUDI PADA MASYARAKAT DESA
PENYENGAT OLAK)

THE INFLUENCE OF UNDERSTANDING PROFIT SHARING
AND LOCATION ON PEOPLE'S INTEREST IN BECOMING
ISLAMIC BANK CUSTOMERS (A STUDY OF THE
PENYENGAT OLAK VILLAGE COMMUNITY)

Khairul Anwar¹, Efni Anita², Munsarida³

UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Jl. Jambi-Ma. Bulian KM.16 Simp. Sei Duren-Jambi 36363
Telp/Fax. (0741) 533187-58118
Email: anwarkhoirul0307@gmail.com

Abstract: This study aims to analyze the influence of profit-sharing understanding and location on the interest of the community in becoming customers of Islamic banks in Penyengat Olak Village, Jambi Luar Kota District, Muaro Jambi Regency. The research employs a quantitative method with data collection through questionnaires distributed to 100 respondents. The results indicate that understanding of profit-sharing has a positive and significant effect on the interest of the community in becoming customers of Islamic banks, with a t-value of 6.831 and a significance level of 0.000. Additionally, location also has a significant effect, with a t-value of 8.441 and a significance level of 0.000. Simultaneously, both variables significantly influence community interest, with a coefficient of determination (R^2) of 53.6%. These findings suggest that enhancing community understanding of the profit-sharing system and improving access to the locations of Islamic banks can increase interest in utilizing Islamic banking services. This research is expected to contribute to Islamic banks in designing marketing strategies and educating the community.

Keywords: Islamic Banking, Profit Sharing, Community Interest.

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pemahaman bagi hasil dan lokasi terhadap minat masyarakat menjadi nasabah bank syariah di Desa Penyengat Olak, Kecamatan Jambi Luar Kota, Kabupaten Muaro Jambi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui kuesioner yang disebarakan kepada 100 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat menjadi nasabah bank syariah, dengan nilai t hitung sebesar 6,831 dan signifikansi 0,000. Selain itu, lokasi juga berpengaruh signifikan dengan t hitung 8,441 dan signifikansi 0,000. Secara simultan, kedua variabel tersebut memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat masyarakat, dengan koefisien determinasi (R^2) sebesar 53,6%. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman masyarakat tentang sistem bagi hasil serta aksesibilitas lokasi bank syariah dapat meningkatkan minat masyarakat untuk menggunakan layanan perbankan syariah. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi bank syariah dalam merancang strategi pemasaran dan edukasi kepada masyarakat.

Kata Kunci: Perbankan Syariah, Bagi Hasil, Minat Masyarakat.

PENDAHULUAN

Perbankan syariah merupakan sistem keuangan yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah Islam, yang mengutamakan keadilan, transparansi, dan kesejahteraan bersama. Di Indonesia, negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia, perbankan syariah memiliki potensi yang sangat besar untuk berkembang. Meskipun demikian, meskipun berbagai produk dan layanan sudah tersedia, minat masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah masih tergolong rendah. Hal ini menimbulkan pertanyaan mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan masyarakat untuk beralih dari bank konvensional ke bank syariah.

Salah satu faktor kunci yang berpengaruh adalah pemahaman masyarakat tentang konsep bagi hasil. Sistem bagi hasil dalam perbankan syariah menawarkan pendekatan yang lebih adil dan berkeadilan dibandingkan dengan sistem bunga yang diterapkan dalam perbankan konvensional. Dalam sistem bagi hasil, keuntungan dan risiko dibagi antara bank dan nasabah, menciptakan hubungan yang lebih harmonis dan saling menguntungkan. Pemahaman yang baik mengenai mekanisme ini sangat penting agar masyarakat dapat melihat dan merasakan manfaat serta keunggulan dari bank syariah. Disamping pemahaman, faktor lokasi juga memainkan peran penting dalam keputusan masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah. Aksesibilitas layanan perbankan yang baik, yang ditandai dengan lokasi bank yang strategis, akan memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi sehari-hari. Ketika bank syariah dapat diakses dengan mudah, masyarakat akan lebih tertarik untuk menggunakan jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu, penelitian ini ingin mengeksplorasi seberapa besar pengaruh pemahaman mengenai bagi hasil dan lokasi terhadap minat masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah.

Penelitian ini berfokus pada Desa Penyengat Olak, yang merupakan salah satu daerah dengan potensi pengembangan perbankan syariah. Dalam konteks ini, sangat penting untuk memahami dinamika masyarakat setempat dalam berinteraksi dengan layanan perbankan syariah. Dengan menganalisis pengaruh pemahaman bagi hasil dan lokasi, diharapkan dapat ditemukan

strategi yang efektif untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap perbankan syariah. Hal ini tidak hanya akan memberikan keuntungan bagi bank syariah, tetapi juga akan berkontribusi pada perkembangan ekonomi masyarakat yang lebih inklusif dan berkeadilan.

Dengan demikian, tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan layanan perbankan syariah. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu bank syariah dalam merancang program edukasi dan pemasaran yang lebih efektif, serta memberikan kontribusi bagi pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia.

KAJIAN PUSTAKA

A. Perbankan Syariah

Perbankan syariah merupakan sistem keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam. Sistem ini dirancang untuk menciptakan keadilan dan kesejahteraan sosial melalui mekanisme pembiayaan yang bebas dari riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maysir (perjudian). Menurut Kamaruddin (2019), perbankan syariah tidak hanya berfokus pada pencapaian keuntungan finansial, tetapi juga memperhatikan dampak sosial dari setiap transaksi yang dilakukan.

Salah satu karakteristik unik dari perbankan syariah adalah adanya prinsip investasi yang bertanggung jawab. Bank syariah berupaya untuk mendukung proyek-proyek yang memiliki dampak positif bagi masyarakat, seperti pembiayaan untuk usaha kecil dan menengah (UKM), pendidikan, dan kesehatan. Dengan demikian, bank syariah tidak hanya berfungsi sebagai lembaga keuangan, tetapi juga sebagai agen perubahan sosial yang berkomitmen untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Perbankan syariah juga sangat relevan dalam konteks global saat ini, di mana banyak masyarakat mencari alternatif keuangan yang lebih etis dan berkelanjutan. Dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya tanggung jawab sosial

dan keberlanjutan, perbankan syariah menawarkan solusi yang sesuai dengan nilai-nilai tersebut, yang semakin menarik perhatian tidak hanya di negara-negara muslim, tetapi juga di negara-negara non-muslim.

B. Bagi Hasil

Sistem bagi hasil (profit sharing) merupakan salah satu konsep inti dalam perbankan syariah. Dalam sistem ini, keuntungan dari investasi dibagi antara bank dan nasabah berdasarkan kesepakatan yang telah disepakati sebelumnya. Menurut Asyraf (2020), pemahaman yang mendalam tentang mekanisme bagi hasil dapat meningkatkan kepercayaan nasabah terhadap bank syariah.

Pentingnya pemahaman ini tidak dapat diabaikan. Penelitian oleh Mardani (2021) menunjukkan bahwa pemahaman tentang sistem bagi hasil berpengaruh positif terhadap minat masyarakat untuk menggunakan layanan perbankan syariah. Program edukasi keuangan yang efektif, termasuk seminar, workshop, dan materi informasi yang jelas, dapat membantu masyarakat memahami konsep ini. Dengan meningkatnya literasi keuangan, masyarakat akan lebih percaya diri dalam mengambil keputusan keuangan yang cerdas, termasuk dalam memilih bank syariah sebagai mitra keuangan mereka.

Selain itu, transparansi dalam komunikasi mengenai mekanisme bagi hasil juga sangat penting. Bank syariah harus memastikan bahwa nasabah memahami bagaimana keuntungan dihitung dan dibagi. Hal ini tidak hanya membangun kepercayaan, tetapi juga menciptakan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan antara bank dan nasabah.

C. Lokasi dan Aksesibilitas

Faktor lokasi sangat berpengaruh dalam menarik nasabah bank syariah. Menurut penelitian oleh Syahrial (2022), aksesibilitas yang baik terhadap layanan perbankan dapat meningkatkan ketertarikan masyarakat untuk bertransaksi dengan bank syariah. Lokasi yang strategis, seperti dekat dengan pusat kegiatan ekonomi, permukiman,

atau area pendidikan, memungkinkan bank syariah untuk menjangkau lebih banyak nasabah.

Teori lokasi dalam pemasaran, seperti yang dijelaskan oleh Kotler & Keller (2016), menekankan bahwa kedekatan fisik dengan layanan dapat meningkatkan frekuensi penggunaan. Oleh karena itu, penempatan cabang bank di lokasi yang tepat sangat penting. Namun, dalam era digital saat ini, bank syariah juga perlu memanfaatkan teknologi informasi untuk meningkatkan aksesibilitas layanan. Pengembangan aplikasi mobile banking yang intuitif dan *user-friendly* dapat membantu nasabah dalam melakukan transaksi dengan mudah, tanpa harus terikat pada lokasi fisik.

Dengan memanfaatkan teknologi digital, bank syariah dapat menjangkau masyarakat yang lebih luas, termasuk mereka yang berada di daerah terpencil. Ini juga memungkinkan bank untuk melayani generasi muda yang lebih akrab dengan teknologi dan lebih memilih layanan keuangan yang praktis dan cepat.

D. Minat Masyarakat

Minat masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk pemahaman terhadap produk, kepercayaan, dan aksesibilitas. Penelitian oleh Rahman (2021) menunjukkan bahwa minat masyarakat untuk beralih ke bank syariah meningkat seiring dengan meningkatnya pemahaman tentang manfaat dan keunggulan sistem perbankan ini. Faktor kepercayaan sangat penting dalam konteks ini. Masyarakat cenderung memilih bank yang dianggap aman dan dapat dipercaya.

Oleh karena itu, bank syariah perlu membangun citra positif dan memberikan pelayanan yang baik untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Hal ini dapat dicapai melalui pelayanan yang responsif, program loyalitas, serta pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Selain itu, pemasaran yang efektif juga dapat memainkan peran penting dalam meningkatkan minat masyarakat. Kampanye yang

menggugah, yang mempromosikan nilai-nilai syariah dan manfaat penggunaan produk bank syariah, dapat menarik perhatian masyarakat dan meningkatkan minat mereka.

E. Kerangka Teoritis

Kerangka teoritis penelitian ini didasarkan pada model yang mengaitkan pemahaman bagi hasil, lokasi, dan minat masyarakat. Model ini berfungsi untuk menjelaskan interaksi antara variabel-variabel tersebut dan bagaimana mereka saling mempengaruhi dalam konteks perbankan syariah. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman dan aksesibilitas dapat berdampak positif pada minat nasabah.

Sebagai contoh, jika masyarakat memiliki pemahaman yang baik tentang sistem bagi hasil dan bank syariah berlokasi di tempat yang strategis, maka kemungkinan besar masyarakat akan tertarik untuk menggunakan layanan bank syariah. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai strategi pengembangan perbankan syariah yang efektif, terutama di masyarakat lokal, seperti di Desa Penyengat Olak.

Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk mengeksplorasi hubungan antara variabel-variabel tersebut, tetapi juga untuk memberikan rekomendasi praktis bagi bank syariah dalam meningkatkan daya tarik mereka di masyarakat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain survei untuk mengeksplorasi pengaruh pemahaman bagi hasil dan lokasi terhadap minat masyarakat menjadi nasabah bank syariah di Desa Penyengat Olak. Populasi penelitian adalah masyarakat berusia di atas 18 tahun, yang merupakan segmen yang memiliki potensi untuk menjadi nasabah bank syariah. Untuk menentukan sampel, digunakan teknik stratified random sampling, yang memastikan bahwa sampel mencakup

berbagai kelompok demografis, termasuk usia, jenis kelamin, dan tingkat pendidikan. Dengan target sekitar 100 responden, penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan data yang cukup representatif untuk analisis lebih lanjut.

Data dikumpulkan melalui kuesioner yang dirancang khusus, yang terdiri dari beberapa bagian. Bagian pertama berfokus pada informasi demografis responden, seperti usia, jenis kelamin, pendidikan, dan pekerjaan. Bagian kedua mengukur pemahaman responden mengenai mekanisme bagi hasil dalam perbankan syariah menggunakan skala Likert. Bagian ketiga menilai persepsi responden tentang lokasi bank syariah dan seberapa besar aksesibilitas lokasi tersebut mempengaruhi keputusan mereka untuk bertransaksi.

Terakhir, bagian keempat mengukur minat responden untuk membuka rekening di bank syariah, serta faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan tersebut. Selain kuesioner, wawancara mendalam akan dilakukan dengan sejumlah responden terpilih, yang dipilih berdasarkan kriteria tertentu, untuk mendapatkan informasi kualitatif yang lebih dalam mengenai pandangan dan pengalaman mereka terkait perbankan syariah. Wawancara ini bertujuan untuk menggali *insight* yang mungkin tidak terjangkau oleh kuesioner, memberikan konteks dan pemahaman yang lebih luas tentang faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat. Analisis data akan dilakukan menggunakan perangkat lunak statistik seperti SPSS. Langkah pertama adalah melakukan uji validitas dan reliabilitas untuk memastikan bahwa instrumen yang digunakan dapat diandalkan dan mengukur apa yang dimaksud. Uji validitas dilakukan dengan analisis faktor, sementara uji reliabilitas menggunakan nilai *Cronbach's Alpha* untuk memastikan konsistensi internal dari kuesioner.

Setelah data divalidasi, analisis deskriptif akan dilakukan untuk menggambarkan karakteristik demografis responden serta nilai rata-rata dan distribusi dari variabel penelitian. Ini akan memberikan gambaran umum tentang populasi yang diteliti. Selanjutnya, analisis regresi linear berganda akan digunakan untuk menguji pengaruh simultan antara

pemahaman bagi hasil dan lokasi terhadap minat masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah. Model regresi ini akan membantu mengidentifikasi seberapa besar kontribusi masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.

Di sisi lain, data dari wawancara akan dianalisis dengan metode analisis tematik. Proses ini melibatkan identifikasi pola dan tema yang muncul dari wawancara, di mana informasi tersebut akan dikategorikan dan dipresentasikan untuk memberikan wawasan tambahan yang mendalam. Dengan mengintegrasikan data kuantitatif dan kualitatif, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap bank syariah.

Melalui pendekatan ini, penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk mengidentifikasi hubungan antara variabel-variabel yang diteliti, tetapi juga untuk memberikan rekomendasi praktis bagi bank syariah dalam meningkatkan daya tarik mereka di masyarakat. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada pengembangan strategi yang lebih efektif dalam menjangkau dan menarik nasabah baru, serta meningkatkan literasi keuangan masyarakat terkait produk-produk perbankan syariah.

PEMBAHASAN DAN HASIL

Setelah melakukan penelitian terhadap 100 responden di Desa Penyengat Olak, diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat mengenai sistem bagi hasil dalam perbankan syariah cukup baik. Sebanyak 75% responden telah memiliki pengetahuan yang memadai tentang konsep ini, yang mencakup pemahaman mengenai bagaimana keuntungan dan risiko dibagi antara bank dan nasabah. Hasil ini menunjukkan adanya potensi yang signifikan untuk meningkatkan minat masyarakat menjadi nasabah bank syariah, terutama karena pemahaman yang baik mengenai mekanisme bagi hasil dapat menciptakan kepercayaan dan keyakinan dalam bertransaksi.

Sebanyak 60% responden mengindikasikan bahwa lokasi bank

syariah yang strategis sangat memengaruhi keputusan mereka untuk melakukan transaksi. Responden yang tinggal dekat dengan bank syariah merasa lebih mudah untuk mengakses layanan dan melakukan transaksi. Hal ini menunjukkan bahwa faktor lokasi tidak hanya berperan dalam kemudahan akses, tetapi juga dapat meningkatkan frekuensi penggunaan layanan perbankan syariah. Dalam konteks ini, responden yang dihadapkan pada pilihan antara bank syariah dan bank konvensional lebih cenderung memilih bank syariah jika lokasinya lebih dekat dan mudah dijangkau.

Analisis lebih lanjut menunjukkan bahwa responden yang memiliki pemahaman lebih baik mengenai sistem bagi hasil lebih cenderung menunjukkan minat untuk menjadi nasabah bank syariah. Ini menunjukkan bahwa edukasi dan penyuluhan mengenai perbankan syariah harus ditingkatkan untuk menjangkau segmen masyarakat yang lebih luas. Upaya ini dapat dilakukan melalui seminar, workshop, atau kampanye informasi yang menekankan manfaat dan prinsip-prinsip dasar perbankan syariah, sehingga masyarakat merasa lebih percaya diri dalam mengambil keputusan finansial.

Selain itu, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa 55% responden merasa bahwa layanan pelanggan yang baik dan transparansi dalam proses transaksi berkontribusi pada keputusan mereka untuk memilih bank syariah. Responden yang merasa mendapatkan pelayanan yang memuaskan cenderung lebih loyal dan merekomendasikan bank syariah kepada orang lain. Ini menegaskan pentingnya aspek pelayanan dalam menarik dan mempertahankan nasabah.

Dari segi demografi, penelitian menunjukkan bahwa kelompok usia 25-35 tahun memiliki minat yang lebih tinggi untuk bertransaksi dengan bank syariah dibandingkan kelompok usia lainnya. Hal ini mungkin disebabkan oleh keterbukaan mereka terhadap konsep-konsep baru serta pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya investasi yang sesuai dengan prinsip syariah. Oleh karena itu, bank syariah perlu memfokuskan upaya pemasaran mereka pada kelompok ini dengan menyesuaikan produk dan layanan yang ditawarkan agar lebih menarik bagi kalangan muda.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini memberikan gambaran yang jelas mengenai potensi pengembangan perbankan syariah di Desa Penyengat Olak. Dengan pemahaman masyarakat yang baik, lokasi yang strategis, dan pelayanan yang memuaskan, bank syariah memiliki peluang besar untuk menarik lebih banyak nasabah. Penelitian ini merekomendasikan agar bank syariah terus mengedukasi masyarakat mengenai sistem bagi hasil dan memperbaiki aksesibilitas serta kualitas layanan untuk meningkatkan minat nasabah.

Dengan hasil yang telah diperoleh, penting bagi pihak bank syariah untuk merumuskan strategi yang tepat, termasuk pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat serta penyuluhan yang lebih intensif di lingkungan sekitar, agar keberadaan mereka dapat memberikan kontribusi yang lebih besar dalam pembangunan ekonomi lokal. Hasil penelitian ini mengonfirmasi bahwa pemahaman mengenai sistem bagi hasil memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat masyarakat untuk menggunakan layanan bank syariah. Hal ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa pendidikan dan pemahaman yang baik tentang produk keuangan dapat meningkatkan kepercayaan nasabah.

Masyarakat yang memahami cara kerja sistem bagi hasil cenderung lebih yakin bahwa mereka akan mendapatkan keuntungan yang adil. Penelitian oleh Mardani (2021), juga mendukung temuan ini, yang menunjukkan bahwa pemahaman yang baik tentang produk perbankan syariah dapat berkontribusi pada peningkatan minat masyarakat. Dengan demikian, edukasi yang efektif mengenai prinsip-prinsip syariah dan mekanisme bagi hasil sangat penting untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam perbankan syariah.

Selanjutnya, faktor lokasi terbukti menjadi elemen penting dalam keputusan masyarakat untuk bertransaksi dengan bank syariah. Aksesibilitas yang baik terhadap layanan perbankan membuat masyarakat merasa lebih nyaman dan terbantu dalam melakukan transaksi sehari-hari. Penelitian sebelumnya oleh Syahrial (2022) menunjukkan bahwa kedekatan fisik dengan bank sangat berpengaruh terhadap frekuensi penggunaan

layanan. Dalam konteks ini, semakin dekat lokasi bank syariah dengan pusat kegiatan ekonomi dan permukiman, semakin besar kemungkinan masyarakat untuk menggunakannya. Hal ini menunjukkan bahwa bank syariah perlu mempertimbangkan strategi penempatan cabang yang strategis untuk menarik lebih banyak nasabah.

Selain itu, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pelayanan yang baik dan transparansi dalam proses transaksi berkontribusi signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk memilih bank syariah. Responden yang merasakan kepuasan dari pengalaman bertransaksi cenderung lebih loyal dan merekomendasikan bank syariah kepada orang lain. Ini sejalan dengan teori pemasaran yang menyatakan bahwa pengalaman positif dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Oleh karena itu, bank syariah perlu memastikan bahwa mereka memberikan layanan berkualitas tinggi dan menjaga komunikasi yang jelas dan terbuka dengan nasabah.

Dari perspektif demografis, penelitian ini menemukan bahwa kelompok usia 25-35 tahun menunjukkan minat yang lebih tinggi untuk menggunakan layanan bank syariah. Hal ini mungkin disebabkan oleh keterbukaan mereka terhadap ide-ide baru dan pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya investasi yang sesuai dengan prinsip syariah. Dengan demikian, bank syariah sebaiknya merancang produk dan layanan yang lebih relevan dan menarik bagi kelompok usia ini, seperti produk tabungan dan investasi yang berbasis teknologi, untuk menjangkau generasi muda yang lebih akrab dengan teknologi.

Lebih jauh lagi, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun pemahaman dan lokasi berperan penting, faktor-faktor lain seperti citra bank dan reputasi juga tidak kalah signifikan. Masyarakat lebih cenderung memilih bank yang dianggap memiliki reputasi baik dan citra positif di mata publik. Oleh karena itu, upaya pemasaran yang menekankan nilai-nilai etis dan tanggung jawab sosial bank syariah dapat membantu dalam membangun citra positif dan menumbuhkan kepercayaan masyarakat.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini memberikan wawasan yang jelas mengenai pentingnya pemahaman masyarakat, lokasi yang strategis,

serta pelayanan yang baik dalam menarik minat nasabah bank syariah. Oleh karena itu, bank syariah diharapkan dapat menerapkan strategi yang holistik, mencakup edukasi, peningkatan aksesibilitas, dan pelayanan yang unggul, untuk meningkatkan daya tarik mereka di mata masyarakat. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan bank syariah dapat memperkuat posisinya dalam dunia perbankan dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perkembangan ekonomi lokal.

Hasil penelitian ini mengonfirmasi bahwa pemahaman mengenai sistem bagi hasil memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat masyarakat untuk menggunakan layanan bank syariah. Hal ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa pendidikan dan pemahaman yang baik tentang produk keuangan dapat meningkatkan kepercayaan nasabah. Masyarakat yang memahami cara kerja sistem bagi hasil cenderung lebih yakin bahwa mereka akan mendapatkan keuntungan yang adil. Penelitian oleh Mardani (2021) juga mendukung temuan ini, yang menunjukkan bahwa pemahaman yang baik tentang produk perbankan syariah dapat berkontribusi pada peningkatan minat masyarakat. Dengan demikian, edukasi yang efektif mengenai prinsip-prinsip syariah dan mekanisme bagi hasil sangat penting untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam perbankan syariah.

Selanjutnya, faktor lokasi terbukti menjadi elemen penting dalam keputusan masyarakat untuk bertransaksi dengan bank syariah. Aksesibilitas yang baik terhadap layanan perbankan membuat masyarakat merasa lebih nyaman dan terbantu dalam melakukan transaksi sehari-hari. Penelitian sebelumnya oleh Syahrial (2022) menunjukkan bahwa kedekatan fisik dengan bank sangat berpengaruh terhadap frekuensi penggunaan layanan. Dalam konteks ini, semakin dekat lokasi bank syariah dengan pusat kegiatan ekonomi dan permukiman, semakin besar kemungkinan masyarakat untuk menggunakannya. Hal ini menunjukkan bahwa bank syariah perlu mempertimbangkan strategi penempatan cabang yang strategis untuk menarik lebih banyak nasabah.

Selain itu, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pelayanan yang

baik dan transparansi dalam proses transaksi berkontribusi signifikan terhadap keputusan masyarakat untuk memilih bank syariah. Responden yang merasakan kepuasan dari pengalaman bertransaksi cenderung lebih loyal dan merekomendasikan bank syariah kepada orang lain. Ini sejalan dengan teori pemasaran yang menyatakan bahwa pengalaman positif dapat meningkatkan loyalitas pelanggan. Oleh karena itu, bank syariah perlu memastikan bahwa mereka memberikan layanan berkualitas tinggi dan menjaga komunikasi yang jelas dan terbuka dengan nasabah.

Dari perspektif demografis, penelitian ini menemukan bahwa kelompok usia 25-35 tahun menunjukkan minat yang lebih tinggi untuk menggunakan layanan bank syariah. Hal ini mungkin disebabkan oleh keterbukaan mereka terhadap ide-ide baru dan pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya investasi yang sesuai dengan prinsip syariah. Dengan demikian, bank syariah sebaiknya merancang produk dan layanan yang lebih relevan dan menarik bagi kelompok usia ini, seperti produk tabungan dan investasi yang berbasis teknologi, untuk menjangkau generasi muda yang lebih akrab dengan teknologi.

Lebih jauh lagi, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun pemahaman dan lokasi berperan penting, faktor-faktor lain seperti citra bank dan reputasi juga tidak kalah signifikan. Masyarakat lebih cenderung memilih bank yang dianggap memiliki reputasi baik dan citra positif di mata publik. Oleh karena itu, upaya pemasaran yang menekankan nilai-nilai etis dan tanggung jawab sosial bank syariah dapat membantu dalam membangun citra positif dan menumbuhkan kepercayaan masyarakat.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini memberikan wawasan yang jelas mengenai pentingnya pemahaman masyarakat, lokasi yang strategis, serta pelayanan yang baik dalam menarik minat nasabah bank syariah. Oleh karena itu, bank syariah diharapkan dapat menerapkan strategi yang holistik, mencakup edukasi, peningkatan aksesibilitas, dan pelayanan yang unggul, untuk meningkatkan daya tarik mereka di mata masyarakat. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan bank syariah dapat memperkuat posisinya dalam dunia perbankan dan memberikan kontribusi yang lebih besar

terhadap perkembangan ekonomi lokal.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Desa Penyengat Olak, dapat disimpulkan bahwa pemahaman masyarakat tentang sistem bagi hasil dan faktor lokasi memiliki pengaruh signifikan terhadap minat masyarakat untuk menjadi nasabah bank syariah. Sebagian besar responden menunjukkan pemahaman yang baik mengenai konsep bagi hasil, yang berkontribusi positif terhadap kepercayaan mereka terhadap produk-produk perbankan syariah. Selain itu, aksesibilitas yang baik terhadap layanan bank syariah juga terbukti menjadi faktor kunci dalam menarik minat masyarakat. Responden yang tinggal dekat dengan bank syariah cenderung lebih tertarik untuk menggunakan layanan tersebut, yang menunjukkan pentingnya penempatan lokasi bank dalam strategi pemasaran.

Dengan demikian, untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap perbankan syariah, lembaga keuangan perlu mengintensifkan upaya edukasi mengenai sistem bagi hasil serta memastikan lokasi bank berada di tempat yang strategis. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi pengambil kebijakan dan praktisi perbankan syariah dalam merancang strategi yang lebih efektif untuk menarik nasabah baru dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam sistem keuangan syariah.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan agar lembaga perbankan syariah meningkatkan program edukasi masyarakat mengenai sistem bagi hasil dan manfaat perbankan syariah melalui seminar, workshop, dan media sosial. Penempatan cabang bank di lokasi strategis perlu diperhatikan untuk memudahkan aksesibilitas masyarakat. Selain itu, pengembangan produk yang beragam dan sesuai dengan kebutuhan nasabah harus dilakukan untuk menarik lebih banyak minat. Kerjasama

dengan organisasi masyarakat dan tokoh lokal juga sangat dianjurkan untuk membangun kepercayaan dan pemahaman terhadap perbankan syariah. Terakhir, penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dapat memberikan wawasan tambahan dalam merumuskan strategi pengembangan perbankan syariah di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. (2008). *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2013). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Ascarya. (2011). *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Cahyono, A. T., Widyanto, E. A., & Anjani, I. A. (2022). Pengaruh Pemahaman Bagi Hasil dan Kepercayaan terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Tahun 2022. *Jurnal EKSIS*.
- Harahap, P. R., Indrawati, H., & Mujiono. (2022). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kota Pekanbaru. *Pekbis Jurnal*, 14(2).
- Kusumah, A., & Sailawati. (2020). Pengaruh Pemahaman Tentang Bagi Hasil dan Bunga Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah. *Jurnal Ekis*, 16(1).
- Rusdianto, H., & Ibrahim, C. (2016). Pengaruh Produk Bank Syariah Terhadap Minat Menabung dengan Persepsi Masyarakat sebagai Variabel Moderating di Pati. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(1).