



Department of Digital Business

**Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)**

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 5 No. 1 (2026) pp: 9052-9060

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

---

## Analisis Minat Menabung di Bank Syariah pada Masyarakat Jorong Lubuk Juangan

Nelpa Marlina<sup>1</sup>, Rusydi Fauzan<sup>2</sup>, Ali Rahman<sup>3</sup>, Yefri Joni

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

[marlinanelvha@gmail.com](mailto:marlinanelvha@gmail.com)<sup>1</sup>, [rusydidfauzan@uinbukittinggi.ac.id](mailto:rusydidfauzan@uinbukittinggi.ac.id)<sup>2</sup>, [alirahman@uinbukittinggi.ac.id](mailto:alirahman@uinbukittinggi.ac.id)<sup>3</sup>, [yefrijoni@uinbukittinggi.ac.id](mailto:yefrijoni@uinbukittinggi.ac.id)<sup>4</sup>

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis minat masyarakat dalam menabung di bank syariah dengan di Jorong Lubuk Juangan, Nagari Aua Serumpun, Kecamatan Sungai Aua, Kabupaten Pasaman Barat. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh masih rendahnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap konsep dan produk perbankan syariah serta kecenderungan masyarakat yang masih menggunakan layanan bank konvensional dalam kegiatan transaksi keuangan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberadaan bank syariah belum sepenuhnya dikenal dan dimanfaatkan oleh masyarakat secara optimal. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis penelitian difokuskan pada tiga indikator minat menabung, yaitu perhatian, ketertarikan, dan keinginan masyarakat terhadap layanan perbankan syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat masyarakat untuk menabung di bank syariah masih tergolong rendah. Pada indikator perhatian, sebesar 46,67% responden berada pada kategori rendah, 37,78% pada kategori sedang, dan 15,56% pada kategori tinggi. Pada indikator ketertarikan, sebesar 44,45% responden berada pada kategori rendah, 41,12% pada kategori sedang, dan 14,44% pada kategori tinggi. Sementara itu, pada indikator keinginan, sebesar 48,89% responden berada pada kategori rendah, 46,67% pada kategori sedang, dan 4,43% pada kategori tinggi. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa rendahnya minat masyarakat dipengaruhi oleh kurangnya pemahaman mengenai prinsip dan produk bank syariah, terbatasnya akses terhadap layanan perbankan syariah, serta minimnya sosialisasi dari pihak lembaga keuangan syariah. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan literasi keuangan syariah, perluasan akses layanan, serta sosialisasi yang lebih intensif guna meningkatkan minat masyarakat untuk menabung di bank syariah.

*Kata kunci:* Minat Menabung, Bank Syariah, Perhatian, Ketertarikan, Keinginan.

### 1. Latar Belakang

Sistem perekonomian di Indonesia semakin berkembang pesat terutama pada perkembangan sistem ekonomi syariah yang didasarkan munculnya berbagai lembaga keuangan syariah. Sebelum munculnya lembaga keuangan syariah ini, di Indonesia penerapan sistem perekonomian lebih dulu menggunakan sistem konvensional di bandingkan dengan sistem syariah. Indonesia merupakan Negara yang mayoritas masyarakatnya beragama Islam, sehingga keinginan masyarakat dalam melaksanakan aktifitasnya harus sesuai dengan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariat Islam. Sehingga kegiatanduniawinya dapat dan secara ukhrawinya juga dapat diperoleh. khususnya dalam bermuamalah di bidang ekonomi yang menggunakan transaksi sesuai dengan prinsip syariah. Salah satunya dengan cara memilih produk dari lembaga keuangansyariah yaitu di bank syariah.

Bank syariah merupakan suatu lembaga intermediasi antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana. Peran bank syariah menjadisangat sentral karena disini penghimpunan dana haruslah seimbang dengan danayang disalurkan. Penerapanannya bukan hanya ditujukan untuk meningkatkan volume penjualan, akan tetapi perlu memperhatikan peningkatan minat menabung masyarakat. Bank memiliki sarana yang harus dicapai, salah satunya adalah informasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangannya pada saat dibutuhkan. Pada kenyataannya, Masyarakat masih banyak yang menganggap bahwa menabung di bank syariah dan konvensional sama saja karena kurangnya sosialisasi dan pemahaman masyarakat tentang sistem operasional dari lembaga keuangan syariah. Munculnya bank konvensional yang

lebih banyak dari pada bank syariah juga dapat menyebabkan kurangnya minat masyarakat yang menabung di bank syariah.

Minat merupakan salah satu hal yang paling penting bagi sektor perbankan. Minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Menurut Chaplin, minat adalah satu keadaan motivasi atau satu set motivasi yang menuntun tingkahlaku menuju satu arah (sasaran) tertentu. Seseorang yang berminat terhadap aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang didalam dunia perbankan sendiri minat masyarakat untuk menabung juga sangat penting. Agar pemasaran sesuai dengan sasaran maka diperlukan perhatian seputar perilaku nasabah dengan baik. Seperti penciptaan produk penentuan sasaran dan promosi yang tepat. Perilaku nasabah dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain: faktor budaya, kelas sosial keluarga, status, usia, pekerjaan, gaya hidup dan lain- lain. Faktor-faktor tersebut yang akan menjadi petunjuk untuk memasarkan produknya secara efektif.

Perkembangan zaman dan era-globalisasi ekonomi, perbankan konvensional baik syariah harus berorientasi kepada kepuasan nasabah, dalam hal ini terdapat faktor yang menyebabkan tercapai atau tidaknya kepuasan nasabah tersebut. Apabila tingkat kepuasan nasabah tinggi akan meningkatkan loyalitas nasabah sehingga mereka tidak akan mengalami penurunan dan meningkatkan daya minat bagi nasabah untuk menabung di bank syariah atau bank konvensional lainnya, sebaliknya apabila tingkat kepuasan rendah akan menyebabkan kekecewaan pada nasabah sehingga mereka akan mencari bank lainnya yang memiliki tingkat kepuasan dan jaminan yang menjanjikan. Namun perkembangan informasi mengenai perbandingan operasional perbankan syariah dan perbankan konvensional masih minim karena kurangnya pengetahuan dan sosialisasi terhadap prinsip dan sistem ekonomi. Dengan demikian hal tersebut mempengaruhi persepsi dan sikap masyarakat terhadap bank.

Kesenjangan pemahaman ini lebih terasa di wilayah pedesaan, terutama pada masyarakat yang memiliki tingkat pendidikan dan akses informasi yang terbatas. Sosialisasi dan edukasi mengenai perbankan syariah masih belum merata di seluruh lapisan masyarakat. Akibatnya, banyak masyarakat yang belum memahami manfaat serta keunggulan yang ditawarkan oleh sistem perbankan syariah. Kondisi ini pada akhirnya berdampak pada rendahnya tingkat minat masyarakat dalam menggunakan layanan tabungan perbankan syariah.

Fenomena tersebut juga dapat ditemukan di Jorong Lubuk Juanagan, berdasarkan hasil pengamatan awal, sebagian besar masyarakat di wilayah tersebut masih menggunakan layanan bank konvensional dalam aktivitas keuangan sehari-hari. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pemanfaatan layanan perbankan syariah di wilayah tersebut masih rendah. Selain itu, keterbatasan akses terhadap lembaga perbankan syariah serta kurangnya informasi yang diterima masyarakat mengenai produk dan layanan yang tersedia turut menjadi penyebab rendahnya minat masyarakat menabung di bank syariah.

Minat menabung merupakan kecenderungan seseorang untuk melakukan kegiatan menyimpan dana pada lembaga keuangan tertentu yang dipengaruhi oleh beberapa aspek, seperti perhatian, ketertarikan, dan keinginan. Perhatian mencerminkan sejauh mana masyarakat menyadari dan memperhatikan keberadaan bank syariah. Ketertarikan menunjukkan adanya rasa ingin tahu atau minat untuk mengenal lebih jauh layanan yang ditawarkan. Sementara itu, keinginan menggambarkan dorongan untuk benar-benar menggunakan layanan tersebut, khususnya dalam kegiatan menabung.

Ketiga indikator tersebut menjadi penting dalam mengukur tingkat minat masyarakat terhadap perbankan syariah. Dengan mengetahui tingkat perhatian, ketertarikan, dan keinginan masyarakat, dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai kondisi minat masyarakat serta faktor-faktor yang mempengaruhinya. Hal ini penting sebagai dasar dalam merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan minat masyarakat dalam menggunakan layanan perbankan syariah.

Berdasarkan gambaran keadaan tersebut, dapat diasumsikan bahwa pemahaman masyarakat belum banyak mengetahui mengenai perbankan karena kurangnya akses informasi mengenai bank dan terbatasnya aktivitas perekonomian. Sehingga demikian minat menabung masyarakat di bank juga semakin rendah. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Minat Menabung di Bank Syariah pada Jorong Lubuk Juangan .”

## 2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian berada di Jorong Lubuk Juangan, Nagari Aua Serumpun, Kecamatan Sungai Aua, Kabupaten Pasaman Barat. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Penelitian ini menggunakan tiga indikator minat menabung, yaitu perhatian, ketertarikan, dan keinginan.

## 3. Hasil dan Diskusi

Pemilihan responden dilakukan secara purposive, yaitu masyarakat yang memiliki pengetahuan atau pengalaman terkait penggunaan layanan perbankan. Secara umum, responden terdiri dari berbagai latar belakang baik dari segi usia, pekerjaan, maupun tingkat pendidikan. Bertujuan untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai minat masyarakat dalam menabung di bank syariah.

Berdasarkan data yang diperoleh dari 30 responden di Jorong Lubuk Juangan, tingkat minat menabung di bank syariah tergolong rendah pada tiga variabel utama, yakni perhatian, ketertarikan, dan keinginan. Pada variabel perhatian, mayoritas responden (46,67%) masuk kategori rendah, karena kurang memahami konsep dasar, produk, maupun informasi terkait tabungan syariah. Sementara pada variabel ketertarikan, 44,45% responden juga tergolong rendah, ditandai dengan sedikitnya masyarakat yang membuka rekening atau menggunakan layanan bank syariah. Hal ini dipengaruhi oleh kurangnya pemahaman, persepsi kesamaan dengan bank konvensional, serta keterbatasan akses. Variabel keinginan pun didominasi kategori rendah (48,89%), disebabkan oleh anggapan bahwa prosedur menabung di bank syariah lebih rumit, kurangnya sosialisasi, dan kebiasaan menabung secara tradisional. Jadi, bank syariah belum menjadi pilihan utama masyarakat di wilayah tersebut.

Tabel 1. 1 Penggunaan Layanan Bank Masyarakat Jorong Lubuk Juangan

No	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Bank Syariah	4	13,3%
2	Bank Konvensional	9	30,0%
3	Tidak Menggunakan Keduanya	17	56,7%
	Total	30	100%

Sumber: Observasi dan Wawancara Dengan Masyarakat Jorong Lubuk Juangan..

Tingkat pengetahuan dasar keuangan syariah masyarakat Jorong Lubuk Juangan, Nagari Aua Serumpun, Kecamatan Sungai Aua, Kabupaten Pasaman Barat secara umum masih tergolong rendah. Rendahnya pengetahuan ini berpengaruh langsung terhadap minat masyarakat dalam menabung di bank syariah. Banyak dari mereka belum memahami konsep utama dalam sistem keuangan syariah, termasuk berbagai akad seperti murabahah, mudharabah, musyarakah, dan ijarah, serta prinsip bagi hasil yang menjadi ciri khasnya. Perbedaan mendasar antara sistem bunga pada bank konvensional dan sistem nisbah pada bank syariah juga masih belum diketahui dengan baik oleh sebagian besar masyarakat Jorong Lubuk Juangan.

Sebagian besar masyarakat Jorong Lubuk Juangan belum bisa menjelaskan dengan baik bagaimana mekanisme menabung syariah itu berjalan, siapa yang menentukan margin keuntungan dalam akad murabahah, atau bagaimana peran masing-masing pihak dalam akad mudharabah. Selain itu, produk-produk keuangan syariah seperti tabungan wadiah, deposito mudharabah, dan tabungan haji masih terdengar asing bagi banyak warga Jorong Lubuk Juangan. Kondisi ini menunjukkan bahwa minat menabung di bank syariah di wilayah ini masih sangat terbatas dan secara tidak langsung memengaruhi keputusan masyarakat dalam memilih lembaga keuangan. Hanya sebagian kecil masyarakat yang menunjukkan tingkat pemahaman sedang hingga tinggi terhadap keuangan syariah.

Kelompok ini mulai memahami perbedaan antara sistem keuangan syariah dengan konvensional, terutama dalam konteks prinsip keadilan dalam sistem bagi hasil, transparansi transaksi, serta kehalalan produk yang ditawarkan. Mereka juga mulai mampu menyebutkan dan menjelaskan beberapa jenis akad, walaupun pemahaman mereka masih terbatas pada konsep dasar. Jumlah masyarakat dengan pemahaman tinggi masih sangat sedikit, yang menunjukkan bahwa minat menabung di bank syariah belum merata dan perlu mendapat perhatian serta dorongan lebih serius.

Rendahnya tingkat pengetahuan ini disebabkan oleh beberapa faktor, utama di antaranya adalah kurangnya edukasi yang sistematis dari lembaga keuangan syariah, minimnya pengalaman masyarakat dalam menggunakan produk-produk bank syariah, serta tidak adanya sosialisasi maupun pelatihan yang memadai mengenai keuangan Islam. Informasi yang diperoleh masyarakat selama ini lebih banyak berasal dari sumber tidak resmi dan belum disusun dengan baik sehingga kurang efektif dalam memberikan pemahaman yang menyeluruh. Akibatnya, masyarakat belum sepenuhnya menyadari manfaat dan keunggulan menabung di bank syariah, baik dari sisi nilai keadilan, keberkahan, maupun efisiensi yang dapat diperoleh. Dampak dari rendahnya pengetahuan ini juga sangat terlihat dari rendahnya partisipasi aktif masyarakat dalam menggunakan layanan bank syariah, khususnya dalam hal menabung.

Masyarakat cenderung lebih memilih sistem bank konvensional yang dianggap lebih familiar dan mudah dipahami, meskipun mengandung unsur riba yang dilarang dalam Islam. Oleh karena itu, peningkatan pemahaman dan minat menabung di bank syariah di Jorong Lubuk Juangan menjadi sebuah kebutuhan prioritas agar partisipasi masyarakat dapat tumbuh dan berkembang. Untuk itu, edukasi publik yang terstruktur dan aplikatif hendaknya segera dilakukan melalui berbagai media dan pendekatan, seperti seminar, pelatihan, media informasi lokal, pelibatan tokoh agama setempat, serta kerja sama antara pemerintah nagari dengan lembaga keuangan syariah. Selain itu, masyarakat yang sudah memiliki tingkat pemahaman menengah hingga tinggi sangat penting untuk diberdayakan sebagai agen penyebar minat menabung di bank syariah di lingkungan sosial mereka.

Dengan pendekatan yang lebih praktis dan kontekstual, diharapkan masyarakat akan lebih mudah memahami, menerima, dan pada akhirnya memanfaatkan produk-produk bank syariah secara optimal. Pada aspek produk tabungan syariah, pemahaman masyarakat masih sebatas rendah. Banyak yang belum mengenal berbagai jenis produk tabungan syariah, seperti wadiah, mudharabah, giro, dan tabungan haji. Pengetahuan mengenai akad yang mendasari produk-produk tersebut juga masih sangat terbatas, sehingga masyarakat belum mengetahui perbedaan mendasar antara produk tabungan syariah dan konvensional, terutama dalam hal penghindaran riba dan penggunaan sistem bagi hasil yang adil. Begitu pula dalam hal menabung secara syariah, masyarakat masih kesulitan memahami akad seperti murabahah, mudharabah, musyarakah, dan ijarah, serta bagaimana akad tersebut menjamin kesesuaian transaksi dengan prinsip-prinsip syariah.

Pemahaman terhadap konsep bagi hasil dan cara pengaturan nisbah juga belum mendalam, sehingga masyarakat belum memiliki gambaran lengkap bagaimana sistem bagi hasil diterapkan dalam praktik produk tabungan syariah. Selain aspek tabungan, pemahaman masyarakat mengenai bank syariah dan produk syariah juga masih rendah. Pemahaman yang masih rendah ini menunjukkan perlunya edukasi yang lebih luas, mendalam, dan terstruktur terkait keuangan syariah di Jorong Lubuk Juangan. Peningkatan minat menabung ini sangat penting tidak hanya untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam bank syariah, tetapi juga untuk memastikan bahwa aktivitas keuangan mereka sesuai dengan nilai-nilai Islam yang menekankan keadilan, keberkahan, dan keberlanjutan. Dengan upaya edukasi dan pemberdayaan yang maksimal, minat masyarakat Jorong Lubuk Juangan untuk menabung di bank syariah diharapkan dapat meningkat melalui peningkatan variabel perhatian, ketertarikan, dan keinginan yang merupakan kunci dalam proses pengambilan keputusan menabung pada bank syariah. Ini akan berkontribusi pada perkembangan sistem keuangan yang lebih inklusif dan sesuai dengan prinsip syariah di wilayah Jorong Lubuk Juangan.

Tabel 1.2 Penyajian Data Kesimpulan Akhir

Variabel	Pertanyaan	Tinggi		Sedang		Rendah		Total
		Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	
Perhatian Masyarakat Terhadap	1. Mengetahui Keberadaan	3	10%	10	33,34%	17	56,67%	30

Keberadaan Dan Produk Bank Syariah	Produk Tabungan Di Bank Syariah							
	2. Pernah Melihat /Mendengar Promosi Tabungan Syariah	9	30%	11	36,67%	10	33,34%	30
	3. Tertarik Memperhatikan Informasi Tentang Bank Syariah	12	6,67%	13	43,34%	15	50%	30
<b>Total</b>		14		34		42		90
		15,56%		37,78%		46,67%		
	4. Ingin Mengetahui Lebih Dalam Tentang Sistem Tabungan	8	26,67%	10	33,34%	12	40%	30
Ketertarikan Masyarakat Terhadap Produk Layanan Bank Syariah	5. Tertarik Dengan Konsep Tabungan Tanpa Riba	5	16,67%	13	43,34%	12	40%	30
	6. Sering Membandingkan Dengan Layanan Konvensional	-	-	14	46,67%	16	53,54%	30
<b>Total</b>		13		37		40		90
		14,44%		41,12%		44,45%		
Keinginan Masyarakat Untuk Menabung Di Bank Syariah	7. Merasa Prouk Cocok Dengan Pribadi	-	-	12	40%	18	60%	30

	8. Ingin Memiliki Tabungan Syariah	2	6,67%	14	46,67%	14	46,67%	30
	9. Tertarik Mencoba Membuka Rekening Tabungan Syariah	2	6,67%	14	46,67%	14	46,67%	30
<b>Total</b>		4		42		44		90
		4,43%		46,67%		48,89%		
<b>Jumlah Keseluruhan</b>		31		113		126		270
<b>Total Akhir</b>		34,45%		125,56%		140%		

Dari pertanyaan dengan 30 informan di atas, maka dapat dijelaskan bahwasanya jawaban kategori tinggi 31(34,45%), jawaban kategori sedang 113 ( 125,56%), dan jawaban kategori rendah 126 (140%) yang terkait dengan keadaan masyarakat Lubuk Juangan tentang minat menabung di Bank Syariah. Maka total keseluruhan adalah 270 jawaban dari 30 informan tersebut.

Total keseluruhan menunjukkan dominasi kategori rendah pada variabel-variabel tersebut, menandakan secara umum rendahnya minat menabung di bank syariah di Jorong Lubuk Juangan. Tingkat pengetahuan dasar keuangan syariah masyarakat Jorong Lubuk Juangan masih tergolong rendah, yang berdampak langsung pada minat mereka untuk menabung di bank syariah. Banyak warga belum memahami akad-akad utama seperti murabahah, mudharabah, musyarakah, ijarah, maupun perbedaan antara sistem bunga pada bank konvensional dan nisbah pada bank syariah. Produk tabungan syariah seperti wadiah, deposito mudharabah, dan tabungan haji juga masih asing bagi sebagian besar masyarakat. Rendahnya pemahaman ini dipengaruhi oleh kurangnya edukasi sistematis, minimnya pengalaman, serta terbatasnya sosialisasi dari lembaga keuangan syariah, sehingga masyarakat lebih memilih bank konvensional yang dianggap lebih familiar. Hanya sebagian kecil yang mulai memahami prinsip keadilan, transparansi, dan kehalalan produk syariah, namun jumlahnya masih sedikit. Oleh karena itu, diperlukan edukasi publik yang terstruktur, melibatkan tokoh agama, pemerintah negara, dan lembaga keuangan syariah agar masyarakat lebih mudah memahami serta termotivasi untuk menabung secara syariah, sehingga partisipasi dapat meningkat dan aktivitas keuangan mereka selaras dengan nilai-nilai Islam.

#### Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan beberapa faktor utama yang memengaruhi rendahnya minat masyarakat menabung di bank syariah di Jorong Lubuk Juangan.

##### 3.1 Pengaruh Pengetahuan Terhadap Minat Menabung

Pengetahuan merupakan hasil dari tahu dan ini terjadi setelah orang melakukan pengindraan terhadap suatu objek tertentu. Pengindraan terjadi melalui pancaindra manusia, yakni indra penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa, dan raba dengan sendiri. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga

##### 3.2 Keterbatasan Akses Layanan

Keterbatasan jarak dan akses terhadap kantor bank syariah menjadi kendala signifikan. Masyarakat harus menempuh perjalanan jauh untuk membuka rekening atau melakukan transaksi. Kondisi ini menurunkan kontrol perilaku yang dipersepsikan, sebagaimana dijelaskan dalam Theory of Planned Behavior (TPB). Tanpa akses yang mudah, sikap positif terhadap prinsip syariah tidak otomatis menghasilkan perilaku nyata.

##### 3.3 Kebiasaan Sehari-hari

Mayoritas masyarakat lebih memilih menyimpan uang di rumah atau melalui arisan kelompok. Kebiasaan ini sudah mengakar dan dianggap lebih praktis. Fenomena ini menunjukkan pentingnya pendekatan budaya dalam strategi bank syariah, bukan hanya menekankan aspek religiusitas.

### 3.4 Pengaruh Pelayanan Terhadap Minat Menabung

Istilah layanan dapat dipresepsikan berbeda-beda dalam konteks yang berlainan. Setidaknya konsep jasa mengacu pada beberapa lingkup definisi utama: industry, output atau penawaran, proses dan sistem kendati keanekaragamanperspektif ini bisa menimbulkan kerancuan, implikasi strategi adalah bahwakomponen jasa atau pelayanan memainkan peran strategi dalam setiap bisnis. Pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri. Kotler juga mengatakan bahwa perilaku tersebut dapat terjadi pada saat, sebelum dan sesudah terjadinya transaksi. Penilaian nasabah terhadap jasa perbankan berkaitan dengan tingkat subjektivitas, aspirasi, emosi kepuasan, keengganan dan suasana hati. Setidaknya ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan oleh bank yang mampu mengarahkan operasional bank pada kualitas pelayanan jasa yang baik. Diantaranya yang paling penting adalah akses. Akses ini perhubungan dengan letak bank yang strategis, pasar, sasaran,serta kemampuan yang mampu memberikan pelayanan yang cepat.

### 3.5 Faktor fasilitas layanan

Sedangkan dari faktor pelayanan atau administrasi dari sistem bank syariah ada salah satu orang yang dinilai berpengaruh antara lain dari wawancara yang peneliti lakukan nasabah Ibu (Mardalia 2022) menilai sistem pelayanan yang ramah dan sopan bisa meningkatkan minat menabung pada Bank Syariah dan fasilitas yang nyaman dan aman juga berpengaruh terhadap nasabah termasuk saya. Seiring dengan pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang sistem bank syariah. Meski bank terus berkembang setiap tahunnya, banyak masyarakat Indonesia yang masih belum mengenal apa dan bagaimana Bank Syariah menjalankan kegiatan bisnisnya.

### 3.6 Pengaruh Lokasi Terhadap Minat Menabung

Lokasi adalah letak atau toko pengecer pada daerah yang strategis sehingga dapat memaksimalkan laba. yaitu tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajang barang-barang dagangannya . Pertimbangan dalam memilih letak lokasi yaitu berdasarkan jenis usaha yang akan dilakukan, keterdekatan dengan pasar / konsumen, kemudahan sarana dan prasarana, kemudahan untuk melakukan ekspansi, dekat dengan pusat pemerintahan, dan tersedianya sumber daya yang lain Kesimpulan bahwa lokasi adalah tempat menjalankan aktivitas yang melayani konsumen, aktivitas produksi, aktivitas penyimpanan, ataupun untuk mengendalikan kegiatan perusahaan secara keseluruhan dalam memaksimalkan laba.

Menentukan lokasi merupakan keputusan penting dalam bisnis yang bertujuan untuk mewujudkan pelanggan agar datang ke tempat tersebut dengan dalam pemenuhan kebutuhannya. Lokasi mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan usaha. Lokasi yang tepat dalam mendirikan suatu usaha adalah salah satu hal yang sangat menentukan keuntungan bagi perusahaan, pengusaha akan selalu mencari lokasi yang strategis, yang mudah dilihat dan dijangkau oleh konsumen. Lokasi yang tepat adalah di tempat dengan potensi pasar yang lebih besar

### 3.7 Faktor Lokasi

Dari wawancara yang peneliti lakukan kepada seseorang yang berpropesi sebagai pensiunan, mengungkapkan bahwa faktor lokasi juga berpengaruh terhadap minat dalam menjadi nasabah di bank syariah. sedangkan menurut Bapak salah satu alasan tidak menggunakan jasa Bank Syariah karena lokasi dari Bank yang terlalu jauh. salah satu alasan belum menggunakan jasa dari Bank karena kantor cabang ataupun masih terlalu jauh dengan rumah.

### 3.8 Pengaruh Promosi Terhadap Minat Menabung

Masyarakat akan mengetahui dan mengenal mengenai perbankan syariah, produk dan sistem perbankan syariah apabila Bank Syariah mempromosikan produknya dengan maksimal. Promosi ini juga perlu dilakukan secara merata ke berbagai daerah agar dapat menarik lebih banyak lagi masyarakat untuk menabung di Bank Syariah. Jika bank syariah makin menarik dan rutin melakukan promosi, maka minat masyarakat untuk menabung di Bank Syariah juga makin tinggi. Hal ini juga diperkuat dengan adanya hasil penelitian yang menyatakan bahwa adanya hubungan positif antara promosi terhadap minat masyarakat muslim menabung.

### 3.9 Faktor Promosi

belum ada promosi dari Bank Syariah. mengenai Produk Bank oleh karena itu belum mengetahui banyak tentang Bank Syariah ini menjadi salah satu alasan masih menggunakan jasa. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh masyarakat dalam faktor minat menabung masyarakat pada Bank kurangnya promosi dari pihak Bank. Produk yang sudah direncanakan dengan baik sayang apabila tidak dikenal oleh masyarakat luas. Karena faktor lokasi suatu cabang Bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang

strategis sangat memudahkannasabah dalam berurusan dengan Bank. Semakin jauh rumah masyarakat dengan kantor unit/cabang dari Bank hal ini dapat mempengaruhi kurangnya minat masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Syariah. Sedangkan dari segi faktor pelayanan adapun strategi pelayanan yang baik adalah kemampuan perusahaan dalam memberikan kepuasan nasabah dengan standar yang sudah ditetapkan. Upaya untuk memperkenalkan produk itu kepada nasabah merupakan awal dari kegiatan promosi.

Promosi merupakan cara untuk memberitahukan kepada masyarakat, Secara definisi promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi nasabah agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Dalam rangka pembentukan pemahaman minat menabung di Bank supaya berjalan lebih efektif, pihak Bank dapat melakukan promosi berupa bazar dalam memperkenalkan produk sehingga masyarakat dapat terinspirasi dalam menabung di Bank Sumsel Babel Syariah dan bisa melalui media digital dalam memperkenalkan produk tabungan.

Promosi juga sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Kemampuan tersebut ditunjukkan oleh sumber daya manusia dan sarana serta prasarana yang dimiliki. Banyak perusahaan yang ingin dianggap selalu baikdimata nasabah. Karena akan menjadi setia terhadap produk yang ditawarkan oleh Bank tersebut.

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan data yang disajikan di atas, dapat diketahui bahwa minat menabung masyarakat jorong Lubuk Juangan di bank syariah masih berada pada kategori rendah secara dominan di ketiga variabel utama, yaitu Perhatian minat menabung di Bank Syariah, Ketertarikan minat menabung di Bank Syariah, dan keinginan minat menabung di Bank Syariah. Pada variabel Perhatian minat menabung di Bank Syariah, dari 90 total jawaban, sebanyak 14 jawaban (15,56%) termasuk kategori tinggi, 34 jawaban (37,78%) kategori sedang, dan 42 jawaban (46,67%) kategori rendah. Pada variabel Perhatian minat menabung di Bank Syariah, mayoritas masyarakat belum memahami secara menyeluruh konsep dasar seperti produk tabungan, melihat atau mendengar promosi tentang tabungan syariah dan serta ketertarikan untuk memperhatikan informasi tentang tabungan di bank syariah. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun istilah-istilah tersebut sudah cukup dikenal secara umum, pemahaman masih rendah mengenai bank syariah. Untuk Variabel Ketertarikan masyarakat Lubuk Juangan terhadap produk layanan Bank Syariah berada di kategori tinggi sebanyak 13 (14,44%), kategori sedang sebanyak 37 (41,12%), dan kategori rendah sebanyak 40 (44,45%). Dapat dilihat ketertarikan masyarakat berada di kategori rendah. Hal ini dapat dilihat dari minimnya jumlah masyarakat yang membuka rekening, melakukan transaksi, maupun menggunakan produk layanan Bank Syariah. Rendahnya ketertarikan ini disebabkan oleh beberapa faktor antara lain, kurangnya pemahaman masyarakat mengenai konsep dan manfaat Bank Syariah, persepsi bahwa layanan Bank Syariah sama dengan Bank konvensional, serta keterbatasan akses terhadap fasilitas Bank Syariah di daerah Lubuk Juangan. Dengan demikian pada variabel ini masyarakat Lubuk Juangan masih cenderung pasif dan menjadikan produk layanan Bank Syariah sebagai pilihan utama dalam layanan keuangan mereka. Sementara itu, Variabel Keinginan masyarakat Lubuk Juangan untuk menabung di Bank Syariah berada di kategori tinggi sebanyak 4 (4,43%), kategori sedang sebanyak 42 (46,67%), dan pada kategori rendah sebanyak 44 (48,89%). Dapat dilihat mayoritas masyarakat Lubuk Juangan belum menunjukkan minat kuat untuk membuka rekening tabungan di Bank Syariah, kondisi ini dipengaruhi oleh beberapa hal seperti keterbatasan pemahaman masyarakat mengenai prinsip dan keunggulan tabungan syariah, anggapan bahwa prosedur menabung di Bank Syariah lebih rumit dibandingkan di Bank Konvensional, serta kurangnya sosialisasi dan promosi dari pihak Bank Syariah. Selain itu kebiasaan masyarakat Lubuk Juangan menabung secara tradisional. Dengan demikian variabel keinginan masyarakat Lubuk Juangan untuk menabung di Bank Syariah masih belum menjadikan tabungan di Bank Syariah sebagai pilihan utama untuk menabung.

#### Referensi

1. Abdul Fattah Nasution. 2023. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: CV.Harfa Creative Abdul Manan. (2014). Hukum Ekonomi Syariah Dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
2. Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab. (2014). Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam). Jakarta: Prenada Media.
3. Abdulsyan. (2012). Sosiologi: Skematika, Teori dan Terapan. Jakarta: PT Bumi Aksara.
4. Adiwarmanto A. Karim. (2014). Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
5. Adiwarmanto Kari.(2016). Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
6. Agus Sujanto. (2008). Psikologi Umum. Jakarta: Bumi Aksara
7. Ahmad Susanto.(2013). Teori Belajar Dan Pembelajaran Di Sekolah Dasar
8. Anas Sudijono. (2009). Pengantar Evaluasi Pendidikan. Jakarta: Raja Grafindo.
9. Andi Prastowo. (2014). Metode Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan
10. Andri Soemitro. (2009).Bank dan Lembaga Keuangan Syariah. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

11. Anita Rahmawaty, "Pengaruh Persepsi Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Menggunakan Produk Di BNI Syariah, Semarang", Jurnal Ilmiah. Vol. 8 No. Tahun 2014
12. Ascarya dan Diana.(2005). Bank Syariah : Gambaran Umum. Jakarta: PPSK Bank Indonesia
13. Ascarya. (2006). Akad dan Produk Bank Syariah : Konsep dan Praktek di Beberapa Negara. Jakarta: PT Raja Grafindo.
14. Ascarya.(2015). Akad dan Produk Bank Syariah. Jakarta: Rajawali Pers
15. Bachtiar S. Bachri, Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif. Jurnal Teknologi Pendidikan, 2010, 52.
16. Dwi Suwiknyo. (2010). Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. Lexy J.
17. Eka Amelia. 2013. "Pengaruh Presepsi Terhadap Minat Menabung di Perbankan Syariah
18. Enizar. (2013). Hadis Ekonomi. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
19. W. Gulo. (2004). Metode Penelitian. Jakarta: Grasindo