

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KEBUTUHAN DAN PELUANG MASYARAKAT MENJADI NASABAH DI BANK MANDIRI SYARIAH

Dilla Arista^{1*}, Muhtadin², Ermawati³, Nuriatullah⁴

^{1,2,3,4}Jurusan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Datokarama Palu,

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang analisis faktor-faktor kebutuhan dan peluang masyarakat menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah (KCP Parigi Moutong). Rumusan masalah yang diangkat adalah “Faktor apa sajakah yang mempengaruhi kebutuhan masyarakat menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah Cabang Parigi Maoutong dan faktor apa sajakah yang mempengaruhi peluang masyarakat menjadi nasabah di Bank Mandiri syariah tersebut? Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara di lakukan terhadap *Branch Manager* dan Masyarakat Kelurahan Masigi kemudian dokumentasi peneliti digunakan sebagai bukti penelitian. Teknik analisis data yang digunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor kebutuhan masyarakat Masigi sangat beragam, mulai dari untuk modal berdagang, membeli buah dan sayur, membangun rumah, membeli kendaraan serta kebutuhan lainnya. Masyarakat menginginkan dari hasil meminjam dana pada lembaga keuangan akan mendapat keuntungan besar tanpa harus terbebani dengan bunga dan terhindar dari riba.

INFORMASI ARTIKEL

Katakunci:

Faktor-faktor kebutuhan, Peluang menjadi nasabah, Ekonomi Syariah, Bank Mandiri Syariah

1. PENDAHULUAN

Kebutuhan manusia dewasa ini semakin meningkat. Manusia semakin sibuk dengan banyaknya hal yang harus mereka kerjakan. Kesibukan manusia selain dari pekerjaan yang harus mereka kerjakan, juga dari banyaknya kebutuhan lain yang ingin mereka penuhi, seperti kebutuhan primer dan kebutuhan sekunder yaitu kebutuhan tambahan setelah kebutuhan primer terpenuhi; serta kebutuhan tersier yaitu kebutuhan akan kemewahan. Oleh sebab itu, kebutuhan merupakan masalah utama dalam kehidupan manusia sehari-hari.¹

Perusahaan harus peka dan mengerti mengenai kebutuhan manusia yang sangat tinggi pada saat ini, karena mereka adalah rekan kerja bagi perusahaan dalam rangka untuk mendapatkan keuntungan.^{2,3} Manusia selain sibuk bekerja agar mendapat hasil yang maksimal untuk kebutuhan sehari-hari, mereka juga harus memiliki peluang agar bisa mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya untuk meningkatkan kebutuhan tersebut.

Perbankan syariah saat ini banyak diminati oleh masyarakat Indonesia,

bahkan peminat perbankan syariah cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Hal ini disebabkan karena memang perbankan syariah dinilai sangat menjanjikan dan tidak merugikan bagi para nasabahnya. Selain itu prospek ke depannya dinilai jelas dan tidak mengecewakan, sehingga dari tahun ke tahun peranan perbankan syariah semakin urgen bagi masyarakat Indonesia.

Lahirnya bank syariah yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai alternatif pengganti bunga pada bank-bank konvensional.⁴ Hal ini merupakan peluang bagi umat Islam untuk memanfaatkan jasa bank seoptimal mungkin, karena umat Islam yang berhubungan dengan perbankan syariah dapat dengan tenang, tanpa keraguan dan didasari oleh motivasi keagamaan yang kuat di dalam memobilisasi dana masyarakat untuk pembiayaan pembangunan ekonomi umat.⁵

Peluang tersebut tidak hanya dirasakan oleh umat muslim saja, tetapi juga oleh umat non-muslim, karena bank syariah dinilai terbukti mampu menjadi sarana penunjang pembangunan ekonomi yang handal dan dapat beroperasi dengan sehat, di dalamnya terkadang misi kebersamaan antara nasabah dengan bank. Selain itu bank syariah dinilai mampu hidup berdampingan secara serasi dan

¹Fahrur Ulum, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Cet. V; Surabaya: CV.Putra Media Nusantara, 2011), 49.

² Nurdin, N. (2018). Institutional Arrangements in E-Government Implementation and Use: A Case Study From Indonesian Local Government. *International Journal of Electronic Government Research (IJEGR)*, 14(2), 44-63. <https://doi.org/10.4018/ijegr.2018040104>

³ Nurdin, N., Stockdale, R., & Scheepers, H. (2014). Coordination and Cooperation in E-Government: An Indonesian Local E-Government Case *The Electronic Journal of Information Systems in developing Countries*, 61(3), 1-21.

⁴ Nurdin, N., & Yusuf, K. (2020). Knowledge management lifecycle in Islamic bank: the case of syariah banks in Indonesia. *International Journal of Knowledge Management Studies*, 11(1), 59-80. <https://doi.org/10.1504/ijkms.2020.105073>

⁵Warkum sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga Terkait, (BMUI dan takaful)*, (Cet. II; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), 19.

kompetisi secara sehat serta wajar dengan bank-bank konvensional yang telah ada, Bank Syariah tidak bersifat eksklusif untuk umat Islam saja, tidak ada larangan bagi non-muslim untuk melakukan hubungan dengan Bank Syariah. Sasaran utama pendirian bank syariah adalah untuk menyebarkan kemakmuran ekonomi dalam struktur Islam dengan mempromosikan dan mengembangkan prinsip Islam dalam dalam area bisnis.

Oleh sebab itu, dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih variatif, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.⁶

Persaingan tinggi antara Bank Syariah dan Bank Konvensional saat ini ditandai dengan banyaknya produk-produk yang dikeluarkan oleh Bank-Bank umum dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah merupakan salah satu masalah yang dihadapi Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong. Disamping itu, masyarakat belum banyak yang mengenal Perbankan Syariah karena memang Bank Syariah di daerah Parigi masih sedikit.

Peneliti telah melakukan wawancara kepada bapak Andi Baso Muqsith T.P *Branch Manager* Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong. Menurut beliau, masyarakat di daerah Masigi masih banyak yang belum mengenal dan mengetahui lebih dalam

tentang Bank Syariah, sehingga Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong saat ini sedang gencar-gencarnya mempromosikan produk-produk pembiayaan yang ada di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong. Tujuannya agar masyarakat lebih banyak mengenal Bank Syariah KCP Parigi Moutong serta kebutuhan masyarakat akan modal dapat terpenuhi sesuai dengan pembiayaan yang diajukan dan juga dengan kesepakatan bersama. Masyarakat di daerah Masigi mayoritas berprofesi pedagang dan pegawai lainnya, sehingga sosialisasi untuk mengenalkan produk-produk yang ada di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong. Bapak Andi Baso Muqsith T.P selaku *Branch Manager* Memerintahkan Karyawannya untuk mendatangi ruko-ruko dan rumah-rumah kemudian membagikan brosur-brosur perbankan.⁷

Menurut beberapa nasabah berbagai profesi, jika mereka mengajukan pembiayaan, serta menabung di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong prosesnya mudah, tidak memakan waktu lama, pelayanannya sangat ramah. Tetapi menurut pengakuan nasabah, mereka sebenarnya ada yang belum tahu apa itu Bank Syariah dan sistem bagi hasil. Ada yang menggunakan jasa Bank hanya ikut teman dan saudara. Ada yang memang tahu tentang Perbankan Syariah dan menghindari Riba⁸.

⁷Andi Baso Muqsith T.P , "Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong," (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,, (3 mei 2019), 3

⁸Amirendi, Suardin, Nofren Dan Ayu, "Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong", (Wawancara oleh peneliti) Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (16 juli 2020) , 3

⁶Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi*, (Cet. V; Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), 33.

Masyarakat Masigi masih banyak yang menabung dan mengajukan pembiayaan, serta bertransaksi menggunakan Bank Umum atau Bank Konvensional. Padahal Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong telah menyediakan produk-produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dengan sistem bagi hasil, dan peluang masyarakat untuk menjadi nasabah juga sangat tinggi dimana dalam Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong tersebut sistemnya telah sesuai dengan syariat Islam.

Masyarakat banyak yang memiliki kesulitan dalam memperoleh modal untuk usaha dan kebutuhan lainnya, banyak kesulitan yang dihadapi tersebut karena penetapan bunga cukup tinggi yang diterapkan pada bank konvensional yang di dalamnya juga terkandung unsur Riba.⁹

Oleh karena itu, peneliti mengambil judul "Analisis Faktor-Faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah (KCP Parigi Moutong)".

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berkaitan mengenai variabel-variabel dalam penelitian ini pada dasarnya dilakukan oleh beberapa peneliti-peneliti sebelumnya. Adapun penelitian terdahulu yang kemudian dijadikan referensi dalam penelitian ini antara lain yakni, Eni Erawati melakukan penelitian yang berjudul "

Analisis Faktor-Faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang".¹⁰ Hasil Penelitian ini bahwa faktor-faktor kebutuhan dan peluang nasabah meliputi Pekerjaan, Umur/usia, Kepuasan, Jumlah penduduk. Faktor-faktor peluang menjadi nasabah meliputi Cita-cita dan Tujuan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa ada persamaan dan perbedaan pada hasil penelitian terdahulu. Persamaan dengan penelitian terdahulu ialah analisis faktor-faktor kebutuhan dan peluang masyarakat menjadi nasabah dan perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah faktor kebutuhan yang ada dipenelitian terdahulu yaitu: Kondisi alam, Adat istiadat, Tingkat peradaban, Penghasilan, Hobi atau kegemaran, Tingkat pendidikan, Jenis kelamin, Teknologi, Penyakit, Kepercayaan agama. Kemudian Faktor-faktor peluang menjadi nasabah adalah tekanan dan lokasi penelitian juga berbeda dengan penelitian terdahulu. Di penelitian terdahulu lokasi penelitiannya berada di Kelurahan Masigi Kecamatan Parigi dan Kabupaten Parigi Moutong.

Evi Yupiter melakukan penelitian yang berjudul " Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi non-muslim menjadi nasabah Bank Syariah Mandiri Medan" Hasil Penelitian ini faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan jasa Bank Syariah adalah sebagai berikut:¹¹

⁹ Andi Baso Muqsith T.P , "Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong," (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,, (3 mei 2019), 3

¹⁰Eni Erawati," Analisis Faktor-Faktor Kebutuhan dan Peluang Masyarakat Menjadi Nasabah di Bank Syariah KCP Unit 2 Tulang Bawang", (Skripsi Tidak diterbitkan, Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Metro, Lampung, 2017), 6

¹¹Evi Yupiter," Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi non-muslim menjadi

- a. Tidak adanya bunga (riba).
- b. Seluruh produk sesuai Syariah.
- c. Sistem bagi hasil yang adil dan menentramkan.
- d. Diinvestasikan pada pekerjaan yang halal dan berkah.

Penelitian ini menunjukkan bahwa ada persamaan dan perbedaan pada hasil penelitian terdahulu. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah sebagai berikut tidak adanya bunga (riba), dan Seluruh produk sesuai Syariah. Kemudian perbedaan yang ada pada penelitian terdahulu yaitu Lokasi penelitian, penelitian yang terdapat di penelitian terdahulu berada di Kelurahan Masigi, Kecamatan Parigi dan Kabupaten Parigi Moutong.

Rifa'atul Machmudah judul skripsi "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Pada Bank Cimb Niaga Walisongo Semarang)," Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang. Hasil penelitian ini sebagian besar nasabah non muslim tertarik untuk menyimpan dananya diperbankan syariah. Keputusan masyarakat non muslim menjadi nasabah di bank syariah dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya yaitu reputasi bank, sistem yang diterapkan adalah bagi hasil, serta pelayanan yang baik.

Penelitian ini menunjukkan bahwa ada persamaan dan perbedaan pada hasil penelitian terdahulu. Persamaan dengan penelitian terdahulu adalah tertarik menyimpan dana diperbankan dan sistem bagi hasil. Kemudian perbedaan yang ada pada

penelitian terdahulu yaitu Lokasi penelitian, penelitian yang terdapat di penelitian terdahulu berada di Kelurahan Masigi, Kecamatan Parigi dan Kabupaten Parigi Moutong.¹²

2.2 Kebutuhan

Pengertian Kebutuhan

Kebutuhan adalah sesuatu yang diperlukan oleh manusia, sehingga dapat mencapai kesejahteraan. Bila ada diantara kebutuhan tersebut yang tidak terpenuhi maka manusia akan merasa tidak sejahtera atau kurang sejahtera.¹³ Dapat dikatakan bahwa kebutuhan adalah suatu hal yang harus ada, karena tanpa itu hidup menjadi tidak sejahtera atau setidaknya kurang sejahtera.

Kebutuhan merupakan keinginan masyarakat untuk memperoleh barang dan jasa.¹⁴ Jadi setiap masyarakat juga membutuhkan modal untuk memperoleh barang dan jasa yang mereka inginkan serta untuk membangun sebuah usaha yang mereka cita-citakan. Oleh karena itu, kebutuhan modal merupakan keinginan seseorang untuk memperoleh modal berupa uang agar usahanya dapat berkembang ataupun yang sedang memulai usaha. Setiap pengusaha yang melakukan kegiatan usahanya selalu membutuhkan modal. Modal tersebut digunakan untuk

¹²Rifa'atul Machmudah "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Pada Bank CIMB Niaga Walisongo Semarang)", (Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo, Semarang, 2009), 42

¹³Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedia Dan Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kaki Langit, 2009), 40.

¹⁴ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi : Teori Pengantar*, (Cet. V; Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 5

nasabah Bank Syariah Mandiri Medan", (Skripsi pada Fakultas Syariah UUM, Medan, 2010), 32

memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari. Modal kerja akan berputar terus-menerus di dalam perusahaan, yakni akan kembali menjadi uang kas melalui hasil penjualan dan selanjutnya dipergunakan lagi untuk biaya operasional perusahaan.

Modal merupakan modal yang harus dikeluarkan untuk membeli atau membuat barang dan jasa yang dihasilkan.¹⁵ Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara itu, modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola dan menjalankan suatu usaha.¹⁶

Modal dapat diperoleh melalui pinjaman baik dari lembaga institusional maupun non institusional. Akan tetapi, di dalam kehidupan yang serba modern saat masyarakat untuk memenuhi kebutuhan mereka, baik untuk usaha maupun kebutuhan yang lainnya adalah dengan mengambil pembiayaan di lembaga keuangan terutama pada lembaga keuangan berbasis syariah, karena pada saat ini masyarakat telah mengetahui bahwasanya lembaga keuangan syariah lebih meringankan

karena sistemnya bagi hasil dengan kesepakatan bersama.

Menurut Nugroho, kebutuhan adalah konstruk mengenai kekuatan di bagian otak yang mengorganisir berbagai proses seperti persepsi, berfikir dan berbuat untuk mengubah kondisi yang ada dan tidak memuaskan.¹⁷

Stimulus (pemikiran, tindakan atau motivasi) mempengaruhi kebutuhan seseorang akan produk atau jasa tertentu. Seorang konsumen akan merasakan kebutuhan untuk membeli suatu produk atau jasa pada situasi *shortage* (kebutuhan yang timbul karena konsumen tidak memiliki produk atau jasa tertentu), maupun *unfulfilled desire* (kebutuhan yang timbul karena ketidakpuasan pelanggan terhadap produk atau jasa saat ini).¹⁸

Macam-macam kebutuhan.

Macam-macam kebutuhan berdasarkan intensitas kegunaan yaitu kebutuhan primer, tersier, dan sekunder. Kebutuhan primer adalah kebutuhan utama untuk dipenuhi yakni makanan, pakaian dan perumahan. Contohnya: baju, makanan, tempat tinggal, atau rumah.¹⁹ Kebutuhan sekunder adalah kebutuhan setelah kebutuhan primer terpenuhi. Kebutuhan sekunder merupakan kebutuhan agar kehidupan manusia dapat berjalan baik. Contohnya: peralatan rumah tangga seperti tempat tidur, meja, kursi, radio, buku alat tulis dan computer serta masih banyak lagi. Kebutuhan tersier adalah

¹⁵Suharyadi, Kewirausahaan: *Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*, (Cet. XI; Jakarta: Salemba Empat, 2007), 168

¹⁶Jalil, A., & Hamzah, S. A. (2020). Pengaruh Bagi hasil dan Kebutuhan Modal terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah di Kota Palu. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 2(2), 178-198.

¹⁷Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*(Cet II, Jakarta : Prenada Media Grup, 2003),

¹⁸Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Cet. V; Yogyakarta: CV: Andi offset, 2015), 57-58

¹⁹ Rachmadi Usman, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia* (Cet. V; Jakarta: PT Citra Aditya Bakti, 2009), 178 dan 179.

kebutuhan yang bertujuan kepada kebutuhan mewah. Kebutuhan dapat terjadi jika kebutuhan primer dan sekunder terpenuhi. Contohnya: mobil Ferrari, berwisata keluar negeri, kapal pesiar, apartemen, pesawat pribadi, pulau pribadi dan helicopter pribadi.²⁰

Macam-macam kebutuhan berdasarkan sifatnya yaitu kebutuhan jasmani dan kebutuhan rohani. Kebutuhan jasmani adalah kebutuhan yang diperlukan manusia dalam memelihara raga/fisik. Contohnya: istirahat, olahraga, makan, minum dan pakaian. Kebutuhan rohani adalah kebutuhan yang diperlukan dalam pemenuhan jiwa atau batin. Contohnya: beribadah, hiburan, kesenian, rekreasi dan membaca buku serta berkumpul dengan orang tua.²¹

Macam-macam kebutuhan berdasarkan waktu yaitu Kebutuhan sekarang adalah kebutuhan yang pemenuhannya harus sekarang atau tidak dapat ditunda-tunda. Contohnya: obat dan operasi. Kebutuhan yang akan datang/masa depan adalah kebutuhan yang pemenuhannya dapat ditunda, tetapi harus dipersiapkan dari sekarang. Contohnya: tabungan, perlengkapan bayi bagi wanita hamil, orang tua mempersiapkan pemenuhan anaknya yang akan masuk ke dunia pendidikan tinggi dan asuransi. Kebutuhan tidak terduga adalah kebutuhan yang datang secara tiba-tiba. Contohnya: konsultasi kesehatan.²²

²⁰Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedia Ekonomi*, (Bandung : Mizan, 1999), 57-60

²¹Rimsky H. Juddiseno, *Sistem Moneter Dan Perbankan Di Indonesia*, (Cet. VI; Jakarta: PT Gramedia pustaka, 2005), 69

²²Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedia Ekonomi*, (Bandung :

2.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan yaitu:

1. **Kondisi alam.** Kondisi alam akan sangat berkaitan dengan kebutuhan yang harus dipenuhi manusia. Manusia akan melakukan usaha dan upaya untuk memenuhi kebutuhan berdasar dari kondisi alam dimana dirinya tinggal.
2. **Kepercayaan dan agama.** Ajaran agama atau kepercayaan yang dianut akan membuat kebutuhan yang dimilikinya akan berbeda satu sama lainnya.^{23/24}
3. **Adat istiadat.** Adat atau tradisi yang berlaku di masyarakat sangat mempengaruhi kebutuhan hidup masyarakat. Suatu adat atau tradisi akan mempengaruhi baik perilaku maupun tujuan hidup kelompok masyarakat setempat.
4. **Pekerjaan.** Setiap orang tentunya memiliki pekerjaan atau profesi yang berbeda satu sama lainnya yang menyebabkan kebutuhan hidup yang berbeda pula. Misalnya saja profesi guru tentunya memiliki kebutuhan

Mizan, 1999), h 57-60; dikutip Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedia Ekonomi*, 69.

²³ Rusli, R., & Nurdin, N. (2021). Understanding Indonesia millennia Ulama online knowledge acquisition and use in daily fatwa making habits. *Education and Information Technologies*. <https://doi.org/10.1007/s10639-021-10779-7>

²⁴ Marzuki, M., & Nurdin, N. (2020). The Influence of Halal Product Expectation, Social Environment, and Fiqih Knowledge on Intention to Use Shariah Financial Technology Products. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 13(1), 171-193.

yang tidak sama dengan profesi sebagai petani.²⁵

5. **Tingkat Peradaban.** Semakin tinggi peradaban yang ada di dalam masyarakat, maka akan membuat kebutuhan satu sama lainnya berbeda serta membuat kualitas serta mutu kebutuhan yang dimiliki juga semakin tinggi
6. **Penghasilan.** Faktor besar atau kecilnya penghasilan yang dimiliki setiap orang akan sangat mempengaruhi kebutuhan masing-masing.
7. **Usia.** Kebutuhan yang dimiliki oleh tingkatan umur masing-masing akan berbeda.
8. **Tingkat Kepuasan.** Setiap orang tentunya memiliki tingkat kepuasan yang satu sama lainnya berbeda. Tingkat kepuasan inilah yang akhirnya akan berkaitan dengan kebutuhan hidup yang dimilikinya.
9. **Hobi dan Kegemaran.** Faktor lainnya yang menyebabkan seorang memiliki kebutuhan yang berbeda satu sama lainnya adalah pada hobi atau kegemaran yang dimilikinya.
10. **Tingkat Pendidikan.** Tingkat pendidikan akan sangat mempengaruhi kebutuhan seseorang, kebutuhan yang dimiliki anak SMP tentunya akan berbeda dengan anak SMA.
11. **Jenis Kelamin.** Jenis kelamin seseorang tentu saja akan mempengaruhi kebutuhan yang dimiliki. Kebutuhan wanita tentu akan sangat berbeda dari pria.
12. **Teknologi.** Seiring dengan berjalannya waktu dengan teknologi membuat manusia membutuhkan

alat-alat yang mana dapat memudahkan pekerjaan serta hal lainnya di kehidupannya. Hal inilah yang diakibatkan dari teknologi yang semakin berkembang.²⁶

13. **Jumlah Penduduk.** Jumlah penduduk yang dimaksud adalah jumlah individu yang ada di dalam sebuah lingkungan atau keluarga.
14. **Penyakit.** Adanya penyakit yang sedang menyerang tubuh tentu saja akan menyebabkan terjadinya perubahan pada pemenuhan kebutuhan, baik psikologi ataupun fisiologis.
15. **Iklan dan Promosi.** Di dalam kehidupan modern, tentu saja kebutuhan manusia akan kurang lebih dipengaruhi oleh produk-produk ataupun promosi yang dilakukan melalui media massa yang ada.

2.3 Peluang Usaha

Peluang usaha adalah suatu kesempatan yang datang, sehingga dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan keuntungan. Dapat didefinisikan juga sebagai kesempatan yang muncul pada waktu tertentu yang dapat memberikan kesempatan besar untuk memperoleh keuntungan, jika dalam kesempatan itu dilakukan suatu tindakan dengan mengarahkan tenaga dan pikiran.

Faktor-faktor yang mempengaruhi peluang antara lain,

1. **Cita-cita.** Bila keinginan seseorang untuk menjadi pebisnis sangat kuat, maka dia akan melihat peluang-peluang di hampir semua bidang. Hampir setiap apa yang dilihat

²⁵Ismail, *Perbankan Syariah*, (Cet. X; Jakarta: PT Kharisma Putra Utama, 2017), 106.

²⁶Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Cet. IV; Jakarta: PT raja Grafindo, 2002), 71-72

adalah peluang bisnis. Hal ini tidak akan terjadi pada orang yang tidak memiliki cita-cita menjadi pebisnis.²⁷

2. **Tujuan.** Tujuan menjadi alasan untuk meyakinkan diri sendiri ketika melepaskan peluang yang lain.
3. **Tekanan.** Ketika seseorang mendapatkan tekanan untuk bisa hidup dan menghidupi keluarganya, biasanya dia akan banyak berpikir untuk mendapatkan solusi.
4. **Kecenderungan Pasar.** Mengamati kebutuhan konsumen di pasar dapat menimbulkan peluang bisnis.

2.4 Bank Syariah

Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Bank syariah sebagai lembaga intermediasi antara pihak investor yang menginvestasikan dananya kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

Bank Islam adalah lembaga keuangan dimana usaha pokoknya memberikan pembiayaan serta jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang dioperasikan sesuai dengan prinsip syariah.²⁸

2.4 Produk dan Jasa Perbankan Syariah

Adapun produk –produk yang ada dalam perbankan syariah yaitu produk

penyaluran dana dan produk penghimpun dana.²⁹

A. Produk pembiayaan.

1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli:
 - a. Prinsip *Murabahah*. *Murabahah* adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).³⁰
 - b. Prinsip *Salam*. *Salam* adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan tunai.³¹
 - c. Prinsip *Istishna*. Pembiayaan *istishna* menyerupai produk *salam*, tapi dalam *istishna* pembayarannya dapat dilakukan dalam beberapa kali pembayaran atau secara angsuran.³²
2. Pembiayaan dengan prinsip sewa atau prinsip *Ijarah*. Transaksi *ijarah* dilandasi dengan perpindahan manfaat. Pada dasarnya prinsip

²⁹ Malkan, M., Kurniawan, I., Nurdin, N., & Noval, N. (2021). Pengaruh Pengetahuan Tentang Pasar Modal Syariah Terhadap Minat Investasi Saham di Pasar Modal Syariah *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 3(1), 57-73.

³⁰Adiwarman A. Karim, *bank islam*, (Cet. XI; Jakarta: Bulan Bintang, 2017), 98.

³¹Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h 98; dikutip Adiwarman A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan* (Cet. X; Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 99

³²Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Kharisma Putra Utama, 2017), h 35; dikutip Ismail, *Perbankan Syariah* (Cet. X; Jakarta: PT Kharisma Putra Utama, 2017), 41

²⁷ Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedia Ekonomi*, (Bandung : Mizan, 199), h 110-114; dikutip Habib Nazir dan Muhammad Hasanuddin, *Ensiklopedia Ekonomi*, 116.

²⁸Cicik Mutiah, Wahab dan Nurdin, *Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Bagi Hasil, Dan Pembiayaan Bermasalah Terhadap Kinerja Keuangan*. *Jurnal Perbankan*. Vol. 2 No.2 Tahun 2020,2

- ijarah sama dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya adalah barang, *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.³³
3. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil.
- a. Prinsip *Mudharabah*. *Mudharabah* adalah akad perjanjian antara dua pihak atau lebih dimana pihak pertama (*shahibul maal*) akan menempatkan modal sebesar 100% oleh pihak kedua sebagai pengelola (*mudharib*). Bagi hasil dari usaha dihitung sesuai dengan nisbah yang disepakati bersama.³⁴
 - b. Prinsip *Musyarakah*. *Musyarakah* merupakan akad kerjasama usaha antara dua pihak atau lebih, dimana masing-masing pihak menyertakan modalnya sesuai kesepakatan, dan bagi hasil atas usaha diberikan sesuai dengan kontribusi dana atau sesuai kesepakatan bersama.³⁵
4. Akad-akad Pelengkap.
- a. *Hawalah*. *Hawalah* merupakan pemindahan kewajiban membayar utang dari orang yang berutang kepada orang yang berutang lainnya.
 - b. *Rahn* (Gadai). *Rahn* merupakan perjanjian penyerahan barang yang digunakan sebagai agunan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan.³⁶
 - c. *Qard*. *Qard* merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dalam membantu pengusaha kecil. Pembiayaan *qard* diberikan tanpa adanya imbalan.³⁷
 - d. *Wakalah*. *Wakalah* dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya untuk melakukan pekerjaan jasa tertentu.
 - e. *Kafalah*. *Kafalah* merupakan jaminan yang diberikan oleh pemberi jaminan kepada pihak lain untuk memenuhi kewajiban pihak yang ditanggung.
- B. Produk Penghimpun Dana
- Produk penghimpun dana terdiri dari prinsip *Wadi'ah* dan prinsip *Mudharabah*. Prinsip *wa'diah* merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki.³⁸
- Prinsip *Mudharabah* terdiri dari *Mudharabah Mutlaqah* dan *Mudharabah Muqayyadah*.
- C. Jasa Perbankan
- Jasa perbankan yang ditawarkan yaitu jual beli valuta asing dan sewa menyewa menggunakan prinsip *Ijarah*. Jenis kegiatan *ijarah* anatara lain penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut.³⁹

³³Kasmir, *Bank Dan Keuangan Lainnya*, (Cet. III; Jakarta: PT Raja Grafindo Persda, 2014), 173

³⁴Adiwarman A.Karim, *Bank Islam*, (Cet. XI; Jakarta: Bulan Bintang, 2017), 103.

³⁵Ismail, *Perbankan Syariah*, (Cet. I; Jakarta: Pt Gramedia Persada, 2005), 176.

³⁶Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Cet. III; Jakarta: PT Raja Grafindo Persda, 2014), 176

³⁷Ismail, *Perbankan Syariah*, (Cet. I; Jakarta: Pt Gramedia Persada, 2005) 212

³⁸ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*, (Cet. XI; Jakarta: Bulan Bintang, 2017), 107-108

³⁹Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Cet. XI; Jakarta: PT Daftar Pustaka, 2017), 112.

3. METODOLOGI

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, dengan tujuan untuk faktor-faktor kebutuhan dan peluang masyarakat menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah kcp parigi moutong. Menurut Punaji Setyosari, ia menjelaskan penelitian deskriptif adalah "Penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan atau mendeskripsikan suatu keadaan, peristiwa, objek apakah orang, atau segala sesuatu yang terkait dengan variabel-variabel yang bisa dijelaskan baik dengan angka-angka maupun kata-kata".⁴⁰

Lokasi penelitian ini dilakukan di Bank Mandiri Syariah Parigi yang terletak di Jl. Trans Sulawesi, Parigi Tengah, Kecamatan Masigi, Kabupaten Parigi Moutong.

Prosedur pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam observasi tersebut, peneliti mengamati secara langsung lokasi penelitian, kemudian pada tahap awal observasi peneliti melihat dan mengamati kondisi objektif di lembaga keuangan Bank Mandiri Syariah parigi Cabang Parigi Moutong, dengan harapan apa yang dilihat, diamati bahkan didengar di lapangan akan dibandingkan dengan data yang diperoleh, melalui data wawancara maupun dokumentasi.

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan oleh peneliti dengan dua informan yaitu *Branch Manager*, Masyarakat Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, yaitu satu orang dari Branch Manager dan enam orang dari

nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong.

Metode dokumentasi ini digunakan sebagai bahan informasi untuk mengumpulkan data-data yang berupa profil dari tempat penelitian serta perilaku masyarakat dalam memilih bank syariah sebagai kebutuhan dan peluang menjadi nasabah yaitu Bank Mandiri Syariah Parigi yang dijadikan sebagai tempat penelitian.

Data dianalisa dengan pendekatan reduksi, penyajian, dan verifikasi dengan berbagai data yang berasal dari sumber berbeda. Tujuannya yaitu untuk memastikan ke-validitan data yang diperoleh.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambar Umum Objek Penelitian

Pada tanggal 15 November 2009 PT. Bank Mandiri Syariah (KCP Parigi Moutong) membuka cabang baru di kota Parigi. Tanggal 15 November 2009 yang bertempat di Jl. Trans Sulawesi kelurahan Kampal, Kecamatan Parigi kabupaten Parigi Moutong sampai pada tahun 2009. Mulai 2014 bulan Oktober berpindah secara resmi di kelurahan Masigi bertempat di Jl. Trans Sulawesi dengan status kantor hak milik sampai sekarang. Bank Mandiri Syariah (Kcp Parigi Moutong) dengan No Telp. (0450) 21345; Bank Mandiri Syariah Memiliki Situs Web: www.syahiahmandiri.co.id. dengan dukungan sekitar 20 orang karyawan.⁴¹ Pada saat itu terkumpul modal dasar sebesar Rp. 2.500.000.000.000. serta jumlah nasabah berjumlah 6000 orang. PT. Bank Mandiri

⁴⁰Punaji, Setyosari, *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*, (Cet. II; Jakarta: Kencana, 2010), 29.

⁴¹Andi Baso Muqsith T.P , "Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong," (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 8

Syariah (Kcp Parigi Moutong) berdiri dan mulai beroperasi pada saat kondisi perekonomian dan perbankan kurang kondusif. Meskipun demikian. Perusahaan telah mampu bertahan dan mampu melaksanakan kegiatan operasionalnya termaksud penyaluran bantuan pembangunan masjid, pembangunan pesantren dan lain sebagainya.⁴²

4.2 Produk Bank Mandiri Syariah (KCP Parigi Moutong)

Produk penghimpunan dana berupa Tabungan, Giro, dan Deposito. Tabungan yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Al-Muthalaqah*. Dengan prinsip ini, dana nasabah diperlakukan sebagai investasi yang selanjutnya disalurkan untuk aktivitas pembiayaan. Bank memberikan keuntungan dari pembiayaan tersebut dalam bentuk bagi hasil. Diantaranya Tabungan BSM, Tabungan Bsm Dollar, Tabungan MABRUR BSM, Tabungan KURBAN BSM, Cendekia BSM Investasi.

Deposito yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Al-Muthalaqah*. Dengan prinsip ini, dana nasabah diperlakukan sebagai investasi yang selanjutnya disalurkan untuk aktivitas pembiayaan. Bank memberikan keuntungan dari pembiayaan tersebut dalam bentuk bagi hasil. Diantaranya Deposito BSM dan Deposito BSM VALAS.⁴³

⁴² Andi Baso Muqsith T.P , "Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong," (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 8

⁴³Andi Baso Muqsith T.P , "Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi

Giro yang dikelola berdasarkan prinsip *Wadiah Yad Adh-Dhamamah*, dimana dana nasabah akan diperlakukan sebagai titipan yang keamanannya dijamin sepenuhnya oleh Bank dan Bank dapat memanfaatkan untuk aktivitas pembiayaan. Nasabah dapat memperoleh bonus sebagai imbalan atas kemitraanya dengan Bank, yaitu Giro BSM, Giro BSM VALAS, Giro BSM SINGAPORE DOLLAR.

Pembiayaan, meliputi pembiayaan modal kerja, investasi konsumsi dan pinjaman kebajikan. Konsep (akad) yang digunakan adalah Gadai EMAS BSM *Mudharabah*, BSM *Musyarakah* BSM, *Murabahah* BSM, Talangan Haji BSM, *Bai Al-Istishna* BSM, *Qardh*, *Ijarah Muntahiyah Bitamlik*, *Hawalah*, *Salam*.⁴⁴

Selain produk perbankan, Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong juga menawarkan jasa-jasa perbankan di antaranya, Jasa Produk seperti, Kartu/ATM BSM, BSM Sms Banking, BSM P-PLAYER, Jual beli Valuta Asing, Bank Garansi, BSM Electronic Payroll, SKBDN (Surat Kredit Berdokumentasi Dalam Negeri), BSM TELLER OF CREDIT, BSM SUMCH (STUDI UMRAH & HAJI QARD).⁴⁵ Jasa Operasional meliputi Setoran Kliring, Inkaso, BSM *Intercity Clearing*, *RTGS*, *LLG*, Transfer Valas BSM, Pajak Online

Moutong," (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 8

⁴⁴Andi Baso Muqsith T.P , "Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong," (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 8

⁴⁵Andi Baso Muqsith T.P , "Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong," (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 8

BSM, Pajak Import BSM, Referensi Bank, dan *Standing Order*.

4.3 Sarana dan Prasarana Bank Mandiri Syariah (KCP Parigi Moutong)

Salah satu Sarana & Prasarana Bank Mandiri Syariah (Kcp Parigi Moutong) sebagaimana penjelasan dari salah seorang Branch Manager Bank Mandiri Syariah (Kcp Parigi Moutong), Andi Baso Muqsith T.P bahwa :⁴⁶

“Corporate PT Bank Mandiri Syariah (Kcp Parigi Moutong) atau tanggung jawab sosial perusahaan adalah komitmen perusahaan kepada lingkungan dengan tujuan memberikan nilai tambahan dengan tujuan semua pemangku kepentingan termasuk internal perusahaan guna mendukung pertumbuhan perusahaan. Dasar pelaksanaan : UU No.40 tahun 2007 tentang perseroan terbatas dan UU No. 25 tahun 2007 tentang penanaman modal.

Tujuan implementasi kegiatan Csr adalah :

1. Mewujudkan hubungan yang harmonis antara perusahaan dan masyarakat.
2. Mendukung implementasi praktik bisnis yang transparan dan bertanggung jawab.
3. Membangun citra positif dan menggalang dukungan masyarakat.
4. Menggali dan memberdayakan potensi UMKM melalui penyaluran dan kemitraan.
5. Berpartisipasi pada program pelestarian lingkungan hidup,

⁴⁶Andi Baso Muqsith T.P , “Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 8

peningkatan kualitas pendidikan, kesehatan, kesejahteraan, kehidupan beragama, dan perbaikan sarana umum lainnya.

4.4 Gambaran Umum Kelurahan Masigi, Kecamatan Parigi, Kabupaten Parigi Moutong

Kampung Masigi yang merupakan pecahan dari Kampung Kampal, pelepasan Kampung Masigi dari Kampung Kampal terjadi sekitar tahun 1870, namun Kampung Masigi dulunya dikenal dengan Kampung Kampali. Nama Masigi sendiri sebenarnya tidak mempunyai arti dan tidak diketahui asal usulnya. Kampung Masigi Memiliki Jumlah Penduduk 4.515 Jiwa.⁴⁷

4.5 Kondisi Geografis Desa Masigi

Berkaitan Dengan Kondisi Geografis Kelurahan Masigi adalah sebagaimana yang diutarakan oleh Sri Kasni sebagai berikut :

“Kelurahan Masigi terdapat luas wilayah 324Ha dan jumlah penduduk 4.515 Jiwa, kelurahan Masigi ialah salah satu Kelurahan pecahan dari Kelurahan Kampal. Adapun jumlah dari RT 15 sebanyak dan RW sebanyak 6. Di tinjau dari batasan- batasan wilayah bahwa Kelurahan Masigi bersebelahan dengan Kelurahan Kampal.”⁴⁸

4.6 Kondisi Demografis Desa Masigi

Berkaitan Dengan Kondisi Demografis Kelurahan Masigi adalah sebagaimana yang diutarakan oleh Sri Kasni sebagai berikut :

“Bahwa Kondisi demografis yang ada di Kelurahan Masigi sangatlah pesat dalam

⁴⁷Sri Kasni, “Lurah Masigi “ (Wawancara Oleh Peneliti) Kantor Kelurahan Masigi, (30 Juni 2021), 10

⁴⁸Sri Kasni, “Lurah Masigi “ (Wawancara Oleh Peneliti) Kantor Kelurahan Masigi, (30 Juni 2021), 10

satu wilayah kelurahan tersebut. Karna Kelurahan Masigi merupakan Kelurahan yang berseblahan dengan Kelurahan Kampal. Kelurahan Masigi salah satu Kelurahan yang hanya memiliki luas wilayah sebanyak 324Ha.”⁴⁹

4.7 Faktor-faktor Kebutuhan Masyarakat menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong

Dalam wawancara yang dilakukan penulis kepada Bapak Andi Baso Muqsith T.P (*Branch Manager*) faktor kebutuhan masyarakat menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah (KCP Parigi Moutong) cukup beragam dari semua faktor yang peneliti dapatkan ada beberapa faktor yang menjadi penentu masyarakat Masigi. Strategi digunakan Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong untuk menarik masyarakat yang membutuhkan jasa Bank yaitu mulai dari menyebarkan brosur-brosur hingga mendatangi rumah-rumah serta tokoh-tokoh masyarakat di Masigi. Selain itu, pelayanan Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong juga semakin ditingkatkan.⁵⁰

Bahwasanya kebutuhan mereka cukup beragam mulai dari kebutuhan untuk modal dagang, membeli kendaraan, membangun rumah, membeli bibit tanaman sayuran ataupun buah-buahan. Kemudian nasabah lainnya mengatakan bahwasanya mereka menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah untuk menabung

disana baik untuk tabungan pendidikan ataupun tabungan haji.

Secara umum faktor kebutuhan masyarakat Kelurahan Masigi menjadi nasabah pada Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong adalah :

1. Kepercayaan Agama

Kepercayaan agama adalah salah satu faktor yang berhubungan pada masyarakat Kelurahan Masigi. Kenapa? Karna peneliti telah mewawancarai Masyarakat di Kelurahan Masigi dan Masyarakat Kelurahan Masigi percaya bahwa Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong terhindar dari yang namanya Riba dan sesuai prinsip Syariah Islam. Berkaitan dengan hasil wawancara dari Masyarakat pada Kelurahan Masigi adalah diutarakan oleh Bapak Ramadhan sebagai berikut:

“Dari yang namanya kepercayaan agama, bahwa saya seseorang yang beragama islam maka dari itu saya berani dan melakukan transaksi di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong. Karna di Bank tersebut sangat terhindar dari yang namanya riba dan di Bank tersebut juga tidak membatasi agama seseorang untuk menjadi nasabah di Bank tersebut. Dan saya menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong sudah 1 tahun dan alhamdulillah tidak ada kendala atau masalah yang saya dapatkan selama menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong.”⁵¹

⁴⁹Sri Kasni, “Lurah Masigi “ (Wawancara Oleh Peneliti) Kantor Kelurahan Masigi, (30 Juni 2021), 10

⁵⁰Andi Baso Muqsith T.P , “Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 8

⁵¹Ramadhan , “Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 12

2. Pekerjaan

Pekerjaan ialah faktor yang merupakan salah satu faktor yang berhubungan pada Masyarakat di Kelurahan Masigi. Kenapa? Karena peneliti telah mewawancarai Masyarakat di Kelurahan Masigi bahwa pekerjaan sangat penting dalam kehidupan sehari-hari mereka dan apabila tidak bekerja kemungkinan mereka tidak mendapatkan membeli makanan dan kebutuhan sehari-hari.

Berkaitan dengan hasil wawancara dari Masyarakat pada Kelurahan Masigi adalah diutarakan oleh Ibu Misran sebagai berikut:

“Mengenai pekerjaan, bahwa pekerjaan itu sangat penting dalam kehidupan keluarga saya. Kenapa? Karena pekerjaan adalah sesuatu kewajiban yang harus dikerjakan untuk bisa menghasilkan uang, agar bisa dapat membeli kebutuhan sehari-hari dan pekerjaan juga sangat bermanfaat bagi kami bukan hanya bagi kami tetapi bagi semua orang. Entah pekerjaannya sebagai petani kebun, pedagang sayur dan lain sebagainya, kami sudah banyak bersyukur.”⁵²

3. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan faktor yang ada di masyarakat Kelurahan Masigi, kenapa? Karena di Kelurahan Masigi tingkat pendidikan mereka ada yang tamatan SMA dan ada juga tamatan S1. Di Kelurahan Masigi masyarakatnya berani menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, walaupun tingkat pendidikan

mereka hanya tamatan SMA ataupun S1. Berkaitan dengan hasil wawancara dari Masyarakat pada Kelurahan Masigi adalah diutarakan oleh Bapak Idris sebagai berikut:

“Mengenai tingkat pendidikan, bahwa tingkat pendidikan itu juga sangat penting di kehidupan sehari-hari, kenapa? Karena apabila melakukan pinjaman atau mendaftarkan diri kemanapun untuk menjadi nasabah atau bekerja maka tingkat pendidikan misal, hanya batas SMP itu hanya bisa membawa kita ke arah yang tidak diinginkan seperti : kita mau melakukan pinjaman ke Bank sedangkan di Bank memiliki kriteria umur/usia. Apabila umur/usia masih belasan maka tidak bisa melakukan pinjaman. Dan alhamdulillah saya sebagai nasabah Bank Mandiri Syariah walaupun saya hanya tamatan SMA bisa melakukan pinjaman di Bank tersebut.”⁵³

4. Tingkat Kepuasan

Tingkat kepuasan merupakan faktor yang ada di masyarakat Kelurahan Masigi, kenapa? Karena tingkat kepuasannya sangat besar/tinggi dan tingkat kepuasan tersebut merupakan salah satu faktor yang berkaitan dengan Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong. Berkaitan dengan hasil wawancara dari Masyarakat pada Kelurahan Masigi adalah diutarakan oleh Ibu Musdalifa sebagai berikut:

“bicara tentang kepuasan, saya sebagai nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong sangat merasakan kepuasan tersebut. Kenapa? Karena

⁵²Misran, “Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 12

⁵³ Idris, “Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 12

selama saya menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong dalam melakukan transaksi atau ke bagian teller saya tidak pernah merasa dibebankan malah saya dilayani dengan baik dan tidak pernah merasakan kesusahan".⁵⁴

5. Teknologi

Teknologi ialah salah satu faktor yang berhubungan dengan masyarakat^{55,56} di Kelurahan masigi dan faktor yang mudah untuk masyarakat Masigi. Kenapa? Karena di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong telah mempunyai aplikasi banking/sms banking, kemudian pihak Bank memberikan saran agar tidak lebih susah-susah untuk datang ke Bank. Berkaitan dengan hasil wawancara dari Masyarakat pada Kelurahan Masigi adalah diutarakan oleh Ibu Musdalifa sebagai berikut:

"Mengenai teknologi, saya sangat senang dengan adanya teknologi. Kenapa? Bahwa teknologi adalah alat yang bisa membuat kita mudah melakukan transaksi seperti: mentransfer uang tidak perlu ke Bank tinggal membuka aplikasi banking/sms banking tetapi kalau belum memiliki aplikasi tersebut,

jangan merasa susah tetapi kita tinggal mendownload di playstore. Alhamdulillah selama ada aplikasi tersebut saya benar-benar merasakan kemudahan."⁵⁷

6. Iklan/ promosi

Iklan/promosi adalah metode yang dijamin untuk menjangkau audiens. Tujuan utama iklan adalah memperkenalkan produk dan mengajak audiensnya untuk menggunakan produk tersebut. Iklan adalah metode promosi yang terus berkembang. Berkaitan dengan hasil wawancara dari Masyarakat pada Kelurahan Masigi adalah diutarakan oleh Ibu Musdalifa dan Ibu Misran sama-sama mengatakan sebagai berikut:

"Kami pernah menjadi nasabah di *Rentenir*, melakukan pinjaman Rentenir bunga yang kami dapatkan sangat banyak dan tidak sesuai dengan pendapatan kami. Setelah itu Ada salah seorang sanak saudara yang sudah menjadi nasabah pada Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong tersebut maka saudara kami mengiklankan/mempromosikan bahwa di Bank Mandiri Syariah (KCP Parigi Moutong) sangat terhindar dari namanya riba. Setelah mengetahuinya maka kami langsung berpindah tempat dan mendaftarkan diri menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah (KCP Parigi Moutong). Kemudian ketika menjadi nasabah di bank tersebut

⁵⁴Musdalifa , "Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong," (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 12

⁵⁵ Nurdin, N., Musyawarah, I., Nurfitriani, N., & Jalil, A. (2020). Pengaruh Pelayanan Mobile Banking Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Pada Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Palu) *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 2(2), 87-104.

⁵⁶ Nurdin, N. (2021). A Collective Action In Indonesia Local E-Government Implementation Success. *International Journal Of Scientific & Technology Research*, 10(2), 160-166.

⁵⁷ Musdalifa , "Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong," (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 12

alhamdulillah kami mendapatkan keuntungan yang banyak dari pinjaman sebelumnya di Rentenir.”⁵⁸

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dan masyarakat Masigi dari 15 faktor kebutuhan masyarakat peneliti hanya mengambil 6 faktor kebutuhan tersebut. Karena dari ke 6 faktor kebutuhan yang masyarakat Masigi yang paling banyak dijumpai.

4.8 Faktor-faktor Peluang Masyarakat menjadi Nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong

Berdasarkan wawancara yang dilakukan penulis dengan Bapak Andi Baso Muqsith T.P (*Branch Manager*) Peluang untuk masyarakat atau calon nasabah agar menjadi nasabah Bank Mandiri Syariah yaitu membuka peluang sebesar-besarnya jika masyarakat khususnya di Parigi mau menggunakan jasa Bank, karena Bank telah menyediakan produk-produk pembiayaan yang dibutuhkan masyarakat saat ini sesuai dengan nilai-nilai Syariah. Peluang Bank Mandiri Syariah untuk menarik calon nasabah sangat besar karena masyarakat disana ingin mengenal lebih dalam tentang perbankan Syariah ini diketahui oleh peneliti yang telah mewawancarai masyarakat yang telah menjadi nasabah disana. Tetapi tidak hanya umat muslim saja yang diberi peluang oleh Bank Mandiri Syariah agar bertransaksi disana, umat non-muslim juga diberi peluang untuk menggunakan jasa bank terbukti dengan ada beberapa nasabah

non-muslim bertransaksi di Bank Mandiri Syariah tersebut.⁵⁹

Secara umum faktor kebutuhan masyarakat Kelurahan Masigi menjadi nasabah pada Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong adalah :

1. Cita-cita.

Cita-cita adalah hal yang dimiliki oleh semua orang, terutama orang-orang yang memiliki pandangan hidup kedepan, karena dengan cita-cita seseorang akan merasa termotivasi dan memiliki harapan untuk memiliki hidup yang lebih baik. Berkaitan dengan hasil wawancara dari Masyarakat pada Kelurahan Masigi adalah diutarakan oleh Bapak Ramadhan dan Bapak Idris sama-sama mengatakan sebagai berikut:

“Kami Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong memiliki cita -cita adalah untuk simpanan masa depan dan juga untuk biaya anak-anak sekolah.”⁶⁰

2. Tujuan

Tujuan adalah pernyataan tentang keadaan di mana suatu organisasi atau perusahaan ingin mencapai pernyataan tentang keadaan organisasi di masa depan sebagai upaya bersama.

Berkaitan dengan hasil wawancara dari Masyarakat pada Kelurahan Masigi adalah diutarakan oleh Ibu Nurjanah M sebagai berikut:

“Mengenai tujuan, saya Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong

⁵⁸Misran dan Musdalifa , “Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 12

⁵⁹Andi Baso Muqsith T.P , “Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 8

⁶⁰Ramadhan dan Idris, “Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 12

memiliki tujuan adalah untuk biaya hidup sehari-hari dan untuk masa depan kelak anak-anak memasuki jenjang perkuliahan.”⁶¹

3. Tekanan

Tekanan adalah faktor yang berhubungan pada Kelurahan masigi, kenapa? Bahwa faktor tersebut merupakan suatu kejadian yang dialami oleh masyarakat masigi selama menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong. Berkaitan dengan hasil wawancara dari Masyarakat pada Kelurahan Masigi adalah diutarakan oleh Ibu Amelya Fujiwati Djaelani sebagai berikut:

“Mengenai Tekaan, saya nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong memiliki tujuan adalah tidak sama sekali merasakan yang namanya tertekan, karena di Bank tersebut saya dilayani dengan baik dan ramah. Kemudian cara karyawan Bank melaukkn penyampaian kepada nasabah sangat ramah.”⁶²

Hasil dari penelitian ini yaitu peneliti telah melekukan wawancara dan dokumentasi, karena penelitian ini merupakan penelitian lapangan. Peneliti memewancarai 7 responden, dimana masing-masing responden yaitu 1 orang karyawan bank dan enam orang nasabah. Bapak Andi Baso Muqsith T.P selaku *Branch Manager* Bank Mandiri

Syariah (Kcp Parigi Moutong). menurut bapak Andi Baso muqsith T.P sangat terbuka, karena mereka lebih dari 3 tahun telah berkecipung di dunia perbankan terutama pada Bank Syariah jadi mereka tahu peluang yang di dapat parah nasabah yang telah menggunakan jasa Bank Mandiri Syariah yaitu kesempatan bagi para nasabah untuk dapat menghasilkan ke untungan tanpa di dasari unsur Riba dan kesempatan itu muncul ketika masyarakat di sana meminjam di lembaga keuangan konvensional atau di perorangan pasti dengan bunga besar dan cukup memberatkan masyarakat, tetapi tidak dengan Bank Mandiri Syariah yang memberikan kesempatan kepada masyarakat mengguanakan jasa Bank untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya tanpa adanya bunga dan terhindar dari Riba yang di larang syariat Islam, karena Bank Mandiri Syariah membagi keuntungan dengan prinsip bagi hasil yang telah di sepakati bersama.⁶³

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian analisis faktor-faktor kebutuhan dan peluang masyarakat menjadi nasabah di Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, maka dapat disimpulkan bahwa kebutuhan masyarakat khususnya di Masigi sangat beragam, dari kebutuhan yang paling pokok seperti kebutuhan sandang, pangan, papan sampai kebutuhan tambahan

⁶¹Nurjana M , “Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 12

⁶² Amelya Fujiwati Djaelani , “Nasabah Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 12

⁶³Andi Baso Muqsith T.P , “Branch Manager Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong,” (Wawancara oleh peneliti) Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong, (30 Juni 2021), 8

lainnya. Dalam mendapatkan apa yang menjadi kebutuhan masyarakat banyak dari masyarakat disana meminjam dana pada lembaga keuangan konvensional, padahal sudah jelas bahwa pada lembaga keuangan konvensional terdapat bunga yang sangat memberatkan bagi masyarakat apalagi didalamnya ada unsur Riba yang dilarang oleh Syariat Islam, ditambah lagi banyak sekali masyarakat di Masigi yang meminjam dana pada perorangan atau mereka menyebutnya dengan *Rentenir* padahal bunga yang dibebankan juga sangat tinggi.

Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong saat ini sedang gencar-gencarnya mengenalkan Bank Syariah kepada masyarakat serta mengenalkan produk-produk yang ada didalamnya. Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong membuka peluang bagi masyarakat untuk mau bergabung menggunakan jasa Bank baik muslim maupun non-muslim semua diberi kesempatan tanpa harus khawatir akan bunga yang dibebankan, karena prinsip Bank Mandiri Syariah KCP Parigi Moutong menggunakan prinsip bagi hasil yaitu sesuai kaidah yang diisyaratkan dalam Islam.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma Buchari, *Kewirausahaan*, Cet. X; Bandung: Alfabeta, 2013, 120.
- Ascrarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Cet. V; Jakarta: Rajawali Pers, 2015).
- A. Karim, Adiwarmanto *Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Cet. X; Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.
- Arikunto Suharsini, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Cet. II; Jakarta: Rineka Cipta, 2013, 1999
- Arifin Arvian, Veithzal Rivai, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasinya*. Cet. V; Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010.
- Abdul Jalil, Nurdin, Indah Musyawarah, Nurfitriani Pengaruh Pelayanan *Mobile Banking* Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Pada Mahasiswa Perbankan Syariah IAIN Palu). *Jurnal Perbankan Syariah*. Vol.2 No.1 Tahun 2020.
- Bank Mandiri Syariah, Tentang Bank Mandiri Syariah, *Online: www.mandirisyariah.co.id*. Diakses tanggal 25 Januari 2020, Pukul 09.45 WITA.
- Bapak Andi Baso Muqsith T.P , Branch Manager Bank Mandiri Syariah Kcp Parigi Moutong, "Wawancara" Bank Mandiri Syariah Kcp Parigi Moutong, 3 mei 2019.
- Bapak Amirendi, Bapak Suardin, Bapak Nofren Dan Ibu Ayu, Nasabah Bank Mandiri Syariah Kcp Parigi Moutong, "Wawancara" Nasabah Bank Mandiri Syariah Kcp Parigi Moutong, 16 juli 2020.
- Bapak Andi Baso Muqsith T.P, Branch Manager Bank Mandiri Syariah Kcp Parigi Moutong, Profil Bank Mandiri Syariah (Kcp Parigi Moutong) "Wawancara", Bank Mandiri Syariah Kcp Parigi Moutong, 30 juni 2021.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Social & Ekonomi*, Cet. II; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013.
- Effendi Tadjuddin Noer, *Sumber Daya Manusia: Peluang Kerja Dan Kemiskinan*, Cet. IV; Yogyakarta: Tiara Wacana, 1993.
- Ibu Sri Kasni, Lurah Kelurahan Masigi, "Wawancara", Lurah Kelurahan Masigi, 30 juni 2021.

- Ismail, *Perbankan Syariah*, Cet. I; Jakarta: Pt Gramedia Persada, 2005.
- Jalil, A., & Hamzah, S. A. (2020). PENGARUH BAGI HASIL DAN KEBUTUHAN MODAL TERHADAP MINAT UMKM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH DI KOTA PALU. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 2(2), 178-198.
- Juddiseno Rimsky H., *sistem moneter dan perbankan di Indonesia*, Cet. VI; Jakarta: pt gramedia pustaka, 2005.
- Karim Adiwarmarman A., *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Cet. XI; Jakarta: Pt Daftar Pustaka, 2017.
- Kasmir, *Bank Dan Keuangan Lainnya*, Cet. III; Jakarta: PT Raja Grafindo Persda, 2014.
- Malkan, M., Kurniawan, I., Nurdin, N., & Noval, N. (2021). Pengaruh Pengetahuan Tentang Pasar Modal Syariah Terhadap Minat Investasi Saham di Pasar Modal Syariah *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 3(1), 57-73.
- Marzuki, M., & Nurdin, N. (2020). The Influence of Halal Product Expectation, Social Environment, and Fiqih Knowledge on Intention to Use Shariah Financial Technology Products. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 13(1), 171-193.
- Mursid M, *Manajemen Pemasaran*, Cet. II; Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Meleong Lexy J, *metodologi Penelitian Kualitatif* Cet. XI; Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2001.
- Neti Tunggal Dewi Lestari, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah", (Skripsi Tidak diterbitkan, Jurusan Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro, Lampung, 2017).
- Nazir Habib dan Hasanuddin Muhammad, *Ensiklopedia Dan Perbankan Syariah*, Jakarta: Kaki Langit, 2009,
- Nazir Muhammad, *Metode Penelitian*, Cet. I; Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009.
- Nurudin, Cicik Mutiah dan Wahab, *Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Bagi Hasil, Dan Pembiayaan Bermasalah Terhadap Kinerja Keuangan*. *Jurnal Perbankan*. Vol. 2 No.2 Tahun 2020.
- Nurdin, N., Stockdale, R., & Scheepers, H. (2014). Coordination and Cooperation in E-Government: An Indonesian Local E-Government Case *The Electronic Journal of Information Systems in developing Countries*, 61(3), 1-21.
- Nurdin, N. (2018). Institutional Arrangements in E-Government Implementation and Use: A Case Study From Indonesian Local Government. *International Journal of Electronic Government Research (IJEGR)*, 14(2), 44-63. <https://doi.org/10.4018/ijegr.2018040104>
- Nurdin, N., & Yusuf, K. (2020). Knowledge management lifecycle in Islamic bank: the case of syariah banks in Indonesia. *International Journal of Knowledge Management Studies*, 11(1), 59-80. <https://doi.org/10.1504/ijkms.2020.105073>
- Nurdin, N., Musyawarah, I., Nurfitriani, N., & Jalil, A. (2020). Pengaruh Pelayanan Mobile Banking Terhadap Kepuasan Nasabah (Studi Pada Mahasiswa

- Perbankan Syariah IAIN Palu)
Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah, 2(2), 87-104.
- Nurdin, N. (2021). A Collective Action In Indonesia Local E-Government Implementation Success. *International Journal Of Scientific & Technology Research*, 10(2), 160-166.
- Nugroho J. Setiadi, Perilaku Konsumen (Cet II, Jakarta : Prenada Media Grup, 2003),
- Rifa'atul Machmudah, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Syariah", (Studi Pada Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang)" Fakultas.
- Rusli, R., & Nurdin, N. (2021). Understanding Indonesia millennia Ulama online knowledge acquisition and use in daily fatwa making habits. *Education and Information Technologies*.
<https://doi.org/10.1007/s10639-021-10779-7>
- Sitti Azizah Hamzah dan Abdul Jalil. *Pengaruh Bagi Hasil Dan kebutuhan Modal Terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah Di Kota Palu*. *Jurnal Ilmu Perbankan*. Vol. 2 No. 2. Tahun 2020.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Cet. V; Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sukirno Sadono, *Mikro Ekonomi : Teori Pengantar*, Cet. V; Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Suharyadi, *Kewirausahaan: Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*, Cet. XI; Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Suhendi Hendi, *Fiqih Muamalah*, Cet. IV; Jakarta: PT raja Grafindo, 2002, .
- Sumitro V, ed, *Asas-Asas Perbankan Islam Dan Lembaga Terkait*, (BMUI dan takaful), Cet. II; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Setyosari Punaji,, *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*, Cet. II; Jakarta: Kencana, 2010.
- Tjiptono Fandy, *Strategi Pemasaran*, Cet. V; Yogyakarta: CV: Andi offset, 2015.
- Ulum Fahrur, *Perbankan Syariah di Indonesia* Cet. V; Surabaya: CV.Putra Media Nusantara, 2011 .
- Usman Rachmadi, *Produk dan Akad Perbankan Syariah di Indonesia* Cet. V; jakarta: PT Citra Aditya Bakti, 2009.
- Umam Khotibul dan Budi Utomo Setiawaan, *Perbankan Syariah:Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers, 2017.
- Yulindar Sasmu, "Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Masyarakat Muslim Memilih Perbankan Syariah", (Skripsi Pada Fakultas Syariah UUM, malang, 2010).