



Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah
ISSN: 2527 - 6344 (Printed), ISSN: 2580 - 5800 (Online)
Accredited No. 30/E/KPT/2019
DOI: <http://dx.doi.org/10.30651/jms.v8i2.19940>
Volume 8, No. 2, 2023 (1429-1440)

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT BERTRANSAKSI MASYARAKAT NON MUSLIM PADA BANK SYARI'AH (STUDI PADA BANK SYARI'AH)

Siti Arawiyyah Ardi, Maulana Alghifari, Restu Tumanggor, Erika Diana Batubara
enikadiana84@gmail.com

Abstrack

Islamic banks are sharia-based intermediaries that serve both Muslims and non-Muslims. The Islamic banking system is based on a profit-sharing system, namely a modern, universal, and open Islamic banking system for all Indonesian people. The domestic industrial market is heterogeneous and has different beliefs. Islamic banking in Indonesia is growing and developing, although its market share is still small at around 4.9%. This study analyzes the factors that influence the interest of non-Muslim students in doing business in Islamic banks. The results of the study show that the factors that influence Islamic bank transactions are. variable information, product, price and promotion, clearly have a positive effect. However, the location variable does not have a significant positive effect.

Keywords: Islamic Banks, Non-Muslims, Multiple Linear Regression.

Abstrak

Bank syariah adalah lembaga perantara berbasis syariah yang melayani baik Muslim maupun non-Muslim. Sistem perbankan syariah didasarkan pada sistem bagi hasil, yaitu sistem perbankan syariah yang modern, universal, dan terbuka untuk seluruh rakyat Indonesia. Pasar industri dalam negeri bersifat heterogen dan memiliki kepercayaan yang berbeda-beda. Perbankan syariah di Indonesia tumbuh dan berkembang, meskipun pangsa pasarnya masih kecil sekitar 4,9%. Penelitian ini menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa non muslim dalam berbisnis di bank syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi transaksi bank syariah yaitu. variabel informasi, produk, harga dan promosi, jelas berpengaruh positif. Namun variabel lokasi tidak memberikan pengaruh positif yang signifikan.

Kata kunci: Bank Syariah, Non-Muslim, Regresi Linier Berganda

A. LATAR BELAKANG

Indonesia merupakan negara kepulauan yang kaya akan keanekaragaman budaya, ras, suku, agama dan masih banyak lagi. Menurut sensus tahun 2010 yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS), Indonesia memiliki jumlah penduduk sebesar 237.641.326 jiwa yang menganut berbagai agama yang sebagian besar beragama Islam. Perbedaan agama di Indonesia memiliki pengaruh yang sama dalam politik, ekonomi dan budaya. Di Indonesia, secara resmi pemerintah hanya mengakui enam agama, yaitu

Islam, Protestan, Katolik, Hindu, Budha, dan Khonghucu. Berikut hasil Sensus Ketaatan Terhadap Agama (2010) yang dilakukan oleh BPS:

Tabel jumlah pemeluk agama di Indonesia tahun 2010

Agama	Jumlah (Jiwa)
Islam	207 176 162
Kristen	16 528 513
Katolik	6 907 873
Hindu	4 012 116
Budha	1 703 254
Khong Hu Chu	117 091

Sumber: BPS, 2017

Hal ini menunjukkan bahwa selain pasar nasabah muslim, bank syariah juga memiliki potensi untuk berekspansi ke nasabah non muslim. Pasar perbankan domestik heterogen karena keyakinan yang berbeda.¹

Perbedaan sistem, prinsip dan layanan perbankan syariah dan perbankan konvensional tidak hanya menarik minat masyarakat muslim, namun sebagian masyarakat non muslim juga tertarik untuk berbisnis di bank syariah. Hal ini tentunya dapat membantu perkembangan perbankan syariah karena persaingan antara bank syariah dan bank konvensional dewasa ini untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Masyarakat non muslim tidak dilarang menabung di bank syariah. Sistem perbankan bebas bunga atau sistem perbankan Islam atau Bank syariah tidak dirancang khusus untuk sekelompok orang

Namun, menurut yayasan Islam Rahmatan lil Alamin, didirikan untuk melayani masyarakat umum tanpa memandang keyakinan mereka. Layanan yang ditawarkan bank syariah kepada nasabahnya tidak ada hubungannya dengan ritual keagamaan. Meskipun bank syariah beroperasi di bawah Syariah atau hukum Islam, mereka dapat melayani siapa saja, termasuk non-Muslim.²

Karakteristik budaya non-Muslim dan semangat kapitalisme yang sering diasosiasikan dengan non-Muslim secara alami menjadikan bank tradisional sebagai sarana investasi yang menjanjikan dalam sistem kapitalis. Bahkan, sebagian besar nasabah non-Muslim juga tertarik untuk menyimpan uangnya di perbankan syariah. Keputusan masyarakat non muslim untuk menjadi nasabah bank syariah dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor

Menurut sebuah studi yang dilakukan pada tahun 2000 oleh Bank Indonesia dan Universitas Brawijaya, faktor-faktor yang mempengaruhi individu masyarakat dalam memilih bank syariah adalah sebagai berikut: (1) pengetahuan dan penilaian, (2) humanisme dan dinamisme, (3) ukuran layanan dan fleksibilitas, (4) kebutuhan, (5) lokasi, (6) kepercayaan dan sikap, (7) materialisme, (8) keluarga, (9) peran dan status, (10) kepraktisan dalam menyimpan Kekayaan. (11) Perilaku Pasca Pembelian, (12) Promosi Langsung, dan (13) Agama.³

¹Fithri Tyas Hapsari & Irfan Syauqi Beik, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Non-Muslim dalam Menggunakan Jasa Bank Syariah di DKI Jakarta* (Jurnal Al- Muzara'ah, Vol. 2, No. 1) h. 71.

² Sutan Remy Sjahdeini, *PerbankanSyariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), I, h. 44.

³ BI dan UNBRAW, *Potensi, Prefensi, dan PerilakuMasyarakat Terhadap Bank Syariah:Studi pada Wilayah Profinsi Jawa Timur* (Executive Summary, 2000) h. 11-12.

B. PERUMUSAN MASALAH

Dengan latar belakang permasalahan di atas, maka pertanyaan pokok yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh produk terhadap minat berbisnis dengan non muslim di bank syariah?
2. Bagaimana pengaruh lokasi terhadap minat berbisnis dengan non muslim di bank syariah?
3. Bagaimana iklan mempengaruhi minat non-Muslim untuk berbisnis dengan bank syariah?

C. TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dampak produk terhadap minat berbisnis dengan masyarakat non muslim di bank syariah.
2. Untuk mengetahui pengaruh lokasi terhadap minat non muslim dalam berbisnis dengan bank syariah.
3. Untuk mempelajari bagaimana iklan mempengaruhi minat berbisnis pada masyarakat non muslim di bank syariah.

D. METODELOGI PENELITIAN

Faktor lain yang mempengaruhi minat umum berbisnis dengan bank syariah adalah sistem bagi hasil. Menurut naskah publikasi yang ditulis oleh Muh Risky Adi Hirmawan, faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah berbisnis dengan bank syariah selain lokasi, kepercayaan, pelayanan, kualitas produk dan bagi hasil, juga berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah berbisnis dengan bank syariah. Seperti hadits Nabi yang mengharamkan riba dan segala aktivitas yang terkait, yaitu:

Rasulullah SAW dari Jubair ra mengutuk penerima dan pembayar bunga, juru tulis dan saksinya. Beliau bersabda "Mereka semua sama-sama berada dalam dosa" (HR.Muslim, Tirmizi dan Ahmad).⁴ Tidak hanya di Indonesia, perkembangan perbankan syariah berkembang pesat di Eropa yang mayoritas penduduknya adalah non-Muslim, terutama di Inggris yang menjadi pionir bahkan memantapkan diri sebagai pusat keuangan syariah. Sebuah laporan oleh International Financial Services of London menemukan bahwa perbankan Islam sekarang lebih besar di Inggris daripada di Pakistan. Selain di Inggris, bank syariah juga ada di negara-negara Eropa lainnya seperti Swiss, Prancis, Jerman, dan Turki. Layanan keuangan Islam juga ada di Amerika.

Telah terjadi pergeseran paradigma dalam berinvestasi di kalangan investor Barat: mereka tidak lagi berinvestasi karena tertarik pada bunga yang seolah menjanjikan keuntungan ganda secara instan. Mereka berinvestasi lebih kritis dengan melihat realitas pendapatan yang dihasilkan dan metode rumah judi. Nampaknya metode pembagian keuntungan bank syariah lebih logis dan adil bagi mereka, sehingga eksistensi bank syariah dapat berkembang.

A. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Masyarakat Non Muslim Pada Bank Syari'ah (Studi pada bank syari'ah)

Minat diartikan sebagai keinginan, kehendak atau preferensi. Dan minat adalah sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan ketika diberi pilihan bebas.

⁴ Fithri Tyas Hapsari & Irfan Syauqi Beik, *Op.Cit*,h. 6.

Transaksi merupakan salah satu kegiatan yang sering dilakukan manusia dalam kehidupan sehari-hari. Transaksi adalah kegiatan yang dapat mengakibatkan perubahan status keuangan dan kepemilikan yang terjadi antara dua pihak atau lebih.

Berdasarkan apa yang dimaksud dengan judul di atas, ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat bertransaksi dengan non muslim di bank syariah. Kita dapat mengukur kepentingan publik berdasarkan faktor-faktor yang ada. Tujuan dari judul ini adalah untuk memberikan gambaran dan mengukur dampak faktor-faktor yang mempengaruhi minat berbisnis dengan non-Muslim di bank syariah. Hal ini berkaitan dengan faktor produk, lokasi dan promosi, serta faktor lain yang mempengaruhi minat non muslim bertransaksi di bank Syari'ah.

A. Bank Syari'ah

1. Pengertian Bank Syari'ah

Bank syariah adalah bank bebas bunga. Bank Syariah atau sering disebut dengan Interest Free Bank adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan Al-Quran dan Hadits Nabi SAW.⁵ Bank syariah adalah lembaga keuangan atau perbankan yang bisnis utamanya adalah penyediaan layanan keuangan dan lainnya dalam transaksi pembayaran dan peredaran uang dan yang kegiatan usahanya disesuaikan dengan prinsip-prinsip hukum Islam.

Antonio dan Perwataatmadja membedakan antara bank syariah dan bank yang beroperasi menurut prinsip syariah Islam. Bank syariah adalah bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam dan bank yang metode bisnisnya didasarkan pada ketentuan Al-Quran dan Hadits. Sedangkan bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam adalah bank yang menjalankan usahanya sesuai dengan ketentuan hukum syariah Islam, khususnya yang berkaitan dengan tata cara Muamalat Islam. Berdasarkan pengertian di atas, Muamalat dalam Islam terbebas dari persoalan yang berkaitan dengan larangan riba (bunga), maisir (spekulasi), gharar (tidak jelas) dan dari perkara haram (palsu). Allah SWT berfirman:

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu."

Bank syariah atau bank syariah memiliki keistimewaan dalam kegiatan usahanya yang membedakannya dengan bank konvensional. Anda dapat melihat perbedaan antara bank syariah dan bank tradisional dari tabel di bawah ini:

⁵ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. (Yogyakarta:UUP AMP YKPN,2005, h. 1.

Perbedaan Bank Islam dan Bank Konvensional

No	Bank Syariah	No	Bank Konvensional
1	Investasi, hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan	1	Investasi, tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang menguntungkan dibiayai
2	<i>Return</i> yang dibayar dan/atau diterima berasal dari bagi hasil atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah	2	<i>Return</i> baik yang dibayar kepada nasabah penyimpan dana dan <i>return</i> yang diterima dari nasabah pengguna dana berupa bunga
3	Perjanjian dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan syariah Islam	3	Perjanjian menggunakan hukum positif
4	Orientasi pembiayaan, tidak hanya untuk keuntungan akan tetapi juga fahalah <i>oriented</i> , yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat	4	Orientasi pembiayaan, untuk memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan
5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah mitra	5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah kreditor dan debitur
6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, Komisaris, dan Dewan Pengawas Syariah (DPS)	6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, dan Komisaris
7	Penyelesaian sengketa, diupayakan diselesaikan secara musyawarah antara bank dan nasabah, melalui peradilan agama	7	Penyelesaian sengketa melalui pengadilan negeri setempat

Sumber: Ismail, Perbankan Syariah, (2011:38)

Berikut penjelasan perbedaan bank syariah dan bank tradisional dengan menggunakan tabel:

A. Bank syariah sangat selektif dalam mengalokasikan dananya kepada pengguna pembiayaan dan hanya dapat mengalokasikan dananya pada investasi yang halal. Sebaliknya, tidak demikian halnya dengan bank tradisional. Namun, berdasarkan sifat investasinya, dana tersebut disalurkan kepada perusahaan yang menguntungkan meskipun merupakan produk yang tidak halal menurut hukum Syariah Islam.

B. Pengembalian yang diberikan bank syariah kepada investornya dihitung melalui sistem bagi hasil, sehingga adil bagi kedua belah pihak. Sebaliknya, pengembalian yang diberikan atau diterima di bank tradisional dihitung berdasarkan bunga.

C. Akad antara bank syariah dengan nasabah, dan investor dengan pengguna uang, sesuai dengan akad berdasarkan prinsip syariah. Dasar hukum perjanjian tersebut adalah hukum Syariah Islam. Sebaliknya, kontrak antara bank tradisional dan pelanggan memiliki dasar hukum yang positif.

D. Orientasi bank syariah dalam memberikan pembiayaan salah dan profit oriented. Bank syariah memberikan pembiayaan tidak hanya berdasarkan kemanfaatan pembiayaan yang diberikan, tetapi juga atas dasar kemakmuran masyarakat. Bank tradisional memberikan pinjaman kepada pelanggan ketika bisnis pelanggan menguntungkan.

e. Hubungan antara bank syariah dengan nasabah yang menggunakan dana adalah hubungan kemitraan. Kedua belah pihak memiliki posisi yang sama, sehingga terciptalah hasil bisnis dari bekerja sama dengan klien

Pengguna dana dibagi dengan bank syariah dalam rasio yang disepakati bersama yang ditentukan dalam kontrak. Pada saat yang sama, hubungan antara nasabah dan bank tradisional adalah salah satu debitur dan kreditur.

F. Direksi Bank Syariah terdiri dari beberapa pihak, antara lain: Komisaris, Bank Indonesia, Bapepam dan Dewan Pengawas Syariah (DPS). Padahal bank konvensional tidak memiliki DPS.

G. Masalah yang timbul di bank syariah diselesaikan dengan refleksi. Jika negosiasi tidak menyelesaikan masalah, masalah diselesaikan antara bank syariah dan nasabah di pengadilan agama. Meskipun bank tradisional menyelesaikan perselisihan melalui negosiasi. Jika negosiasi tidak dapat dilakukan, kesepakatan dicapai melalui pengadilan negeri setempat.

Bank syariah adalah bank yang berdasarkan prinsip kemitraan, kewajaran, keterbukaan, dan universalitas serta menjalankan kegiatan perbankannya berdasarkan prinsip syariah.⁶ Perbedaan mendasar antara bank syariah dan bank non-syariah adalah pengembalian dan pembagian keuntungan yang dilakukan nasabah kepada bank syariah atau bank syariah kepada nasabah yang dikenal dengan istilah bunga dan bagi hasil.

Perbedaan antara sistem bunga dengan sistem bagi hasil yang diterapkan dalam sistem perbankan syariah, tertera pada tabel berikut:

⁶ Muhammad, 2014, *Op. Cit*, h. 5.

Perbedaan Sistem Bunga dengan Sistem Bagi Hasil

Hal	Sistem Bunga	Sistem Bagi Hasil
Penentuan besarnya hasil	Sebelumnya	Sesudah berusaha, sesudah ada untungnya
Yang ditentukan sebelumnya	Bunga, besarnya nilairupiah	Menyepakati proporsi pembagian untung untuk masing-masing pihak, misalnya 50:50, 40:60, 35:65, dst
Jika terjadi kerugian	Ditanggung nasabah saja	Ditanggung kedua pihak, Nasabah dan Lembaga
Dihitung dari mana ?	Dari man yang <i>fixed</i> , a dipinjamkan, tetep.	Dari untung bakal tentu yang diperoleh, belum besarnya
Titik perhatian proyek/Usaha	Besarnya bunga yang harus dibayar nasabah/pasti diterima bank	Keberhasilan proyek/usaha jadi perhatian bersama: Nasabah dan Lembaga
Berapa besarnya ?	Pasti: (%) kali jumlah pinjaman yang telah pasti diketahui	Proporsi (%) kali jumlah untung yang belum diketahui = belum diketahui
Status hukum	Berlawanan dengan n QS. Luqman : 34	Melaksanakan QS. Luqman : 34

Sumber: Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (2005:3)

Perbedaan antara sistem bunga dan sistem bagi hasil dijelaskan di bawah ini menggunakan tabel:

A. Bagi Hasil: Sistem ini merupakan sistem yang mencakup tata cara pengembalian hasil usaha antara penyedia dana dan pengelola dana. Pembagian hasil perjanjian ini dapat antara bank dengan deposan, dan antara bank dengan nasabah yang menerima dana. Sistem bagi hasil didasarkan pada syarat atau kesepakatan yang disepakati di awal. Ada banyak bentuk skema bagi hasil, antara lain:

- 1) Bagi hasil, sistem bagi hasil yang diturunkan perusahaan.
- 2) Pembagian laba kotor, laba operasi dikurangi biaya produksi
- 3) Divisi pendapatan, pendapatan usaha, yang menjadi dasar perhitungan.

B. Sistem bunga ekonomi Islam berdasarkan prinsip syariah tidak mengenal konsep bunga karena bunga adalah riba yang haram (haram) menurut Islam. Riba berarti kesediaan tambahan dalam transaksi jual beli atau dalam peminjaman yang bertentangan dengan prinsip muamalah Islam. Berikut Q.S Ali Imran tentang riba, yaitu:

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah agar kamu keberuntung.”⁷

Jenis-jenis riba adalah sebagai berikut:

- 1) Riba Qardh, bunga yang diminta debitor atau kelebihan tertentu (Muqtaridh)
- 2) Riba Jahiliyah, utang dibayar lebih dari pokok karena peminjam tidak dapat membayar utang pada waktu yang telah disepakati.
- 3) Riba Fadhl, pertukaran antara barang sejenis dengan kadar atau porsi yang berbeda, dimana barang yang ditukarkan termasuk dalam jenis barang ribawi.
- 4) Riba Nasi'ah, penangguhan penyerahan atau penerimaan barang ribawi ditukar dengan barang ribawi lainnya.

2. Dasar Hukum Perbankan Syari'ah

A. Alqur'an

Perbankan di bank tradisional tidak sesuai dengan hukum Syariah Islam karena riba. Untuk mendorong peneliti mendirikan perbankan syariah di Indonesia berdasarkan firman Allah SWT, Q.S. Al-Baqarah ayat 275:

Artinya: Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melaikan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.

Ulama Indonesia mendirikan bank tanpa bunga karena Allah menyatakan riba itu haram dan jual beli itu halal. Lebih jauh lagi, Allah berfirman bahwa diharamkan juga untuk membelanjakan harta orang lain dengan sia-sia.

B. Hadits

Hadits juga menyatakan bahwa riba dilarang. Hadis membantu untuk menjelaskan lebih banyak ayat-ayat Al-Qur'an untuk membuatnya lebih ringkas. Seperti yang Nabi lihat: *“Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Shabah dan Zuhair bin Harb dan Utsman bin Abu Syaibah mereka berkata: Telah menceritakan kepada kami Husyaim telah mengabarkan kepada kami Abu Az Zubair dari Jabir dia berkata, “Rasulullah Shallahu ‘Alaihi Wasallam melaknat pemakan riba, orang yang menyuruh makan riba, juru tulisnya dan saksi-saksinya.” Dia berkata, “Mereka semua sama.”*

C. Fatwa MUI/ DSN Tentang Perbankan Syariah

Dewan Syariah Nasional, yang selanjutnya disebut DSN, didirikan pada tahun 1997 atas rekomendasi lokakarya Reksa Dana Syariah pada bulan Juli 1997. DSN merupakan badan independen Majelis Ulama Indonesia yang diketuai oleh Presiden Majelis Ulama Indonesia. Fatwa DSN No. 7/DSN-MUI/2000, fatwa ini berbunyi:

“Lembaga keuangan syariah, sebagai pemodal, bertanggung jawab atas semua kerugian yang diakibatkan oleh Mudharabah, kecualli Mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, bertindak lalai atau melanggar akad.

B. Minat Masyarakat

1. Pengertian Minat

Minat adalah menyukai (kecenderungan hati) terhadap sesuatu. Pengertian minat diartikan sebagai suatu keinginan, kehendak atau

⁷ Kementrian Agama RI, *Op. Cit*, h. 66.

preferensi. Dan minat adalah sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan ketika diberi pilihan bebas.

Menurut Andi Mappiare, pengertian minat adalah suatu alat mental yang terdiri dari campuran perasaan, keinginan, kepercayaan.

Sedangkan menurut Keller (1998), minat konsumen berarti seberapa besar kemungkinan konsumen akan membeli suatu merek atau seberapa besar kemungkinan konsumen berpindah dari satu merek ke merek lain. Keinginan yang memotivasi seseorang untuk memilih apa yang mereka inginkan agar kebutuhannya terpenuhi.

2. Faktor Mempengaruhi Minat

Faktor-faktor yang mempengaruhi generasi bunga secara kasar dapat dibagi menjadi dua kelompok:

(1) dari dalam subjek data (misal berat badan, umur, jenis kelamin, pengalaman, kemampuan, kepribadian) dan

(2) yang berasal dari luar termasuk keluarga, sekolah, masyarakat. Crow and Crow berpendapat bahwa ada tiga faktor yang menimbulkan minat, yaitu:

Dorongan dari dalam diri individu, motif sosial dan faktor emosional.

Dalam penelitian ini metrik minat adalah kebutuhan masyarakat dan informasi yang diberikan oleh teman, kerabat dan lingkungan.

C. Faktor yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Masyarakat Non Muslim di Bank Syariah

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Rifa'atul Mahmudah, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah bank syariah yaitu lokasi, pelayanan, insentif keagamaan, reputasi, bagi hasil dan promosi. Kemudian, dalam kajian Evi Yupitri dan Raina Linda Sari, faktor yang mendorong non muslim menjadi nasabah bank syariah adalah fasilitas pelayanan, produk dan penawaran. Dalam penelitian ini peneliti mengklasifikasikan tiga faktor yang menarik non muslim untuk berbisnis dengan bank syariah yaitu faktor produk, lokasi dan promosi. Berikut adalah penjelasan faktor-faktor yang diteliti dalam penelitian ini:

1. Produk

Produk adalah sesuatu yang menawarkan manfaat baik dari segi pemenuhan kebutuhan sehari-hari maupun dari segi keinginan konsumen. Para ahli mendefinisikan produk sebagai berikut:

Menurut Philip Kotler, "Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan atau kebutuhan, misalnya : barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, real estat, organisasi, informasi, dan ide".⁸

Menurut Simorangkir, produk perbankan adalah instrumen atau perangkat yang dibuat dan dijual oleh bank. Ada banyak produk yang dibeli bank, karena bank dapat mengembangkan produk yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan nasabah. Dalam penelitian ini, produk dan layanan yang ditawarkan oleh bank syariah disebutkan seperti yang dijelaskan di atas, yaitu:

A. Produk penyaluran dana (pembiayaan) diklasifikasikan sebagai berikut: Prinsip Jual Beli (Ba'i), Prinsip Sewa (Ijarah), Prinsip Bagi Hasil dengan Amandemen Pembiayaan.

B. Produk penggalangan dana (funding) diklasifikasikan menurut prinsip Prinsip Wadiah dan Mudharabah.

⁸ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* Jilid 2, Edisi III, (Jakarta: Erlangga, 2009), h. 4.

C. Produk jasa perbankan berupa Sharf (jual beli mata uang asing) dan Ijarah (di sewakan).

Saat membuat suatu produk, seseorang harus memperhatikan tingkat kualitas sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Produk yang berkualitas berarti memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk pesaing atau sering disebut produk surplus. Dalam dunia perbankan, selalu ada kebutuhan untuk menciptakan produk surplus setiap waktu. Untuk menarik calon pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan yang sudah ada.

2. Lokasi

Lokasi perbankan mengacu pada lokasi dimana produk perbankan diperdagangkan dan kantor pusat bank. Penentuan lokasi cabang bank merupakan salah satu prinsip terpenting. Lokasi bank yang strategis memudahkan nasabah untuk berbisnis dengan bank.⁹ Jika lokasi yang dipilih tidak strategis, minat nasabah untuk berbisnis dengan bank akan berkurang.

Secara umum, poin-poin berikut harus dipertimbangkan saat menentukan lokasi¹⁰:

- A. Jenis usaha yang akan dijalankan
- B. Dekat dengan pasar
- C. Dekat dengan bahan baku
- D. Dekat dengan tenaga kerja baru
- e. Ketersediaan sarana dan prasarana (transportasi, listrik dan air)
- F. Dekat dengan pemerintah
- G. Dekat dengan lembaga keuangan
- H. Dekat dengan kawasan industri
- I. Kemudahan untuk ekspansi
- J. Adat istiadat/budaya/sikap masyarakat
- K. Hukum yang berlaku

3. Promosi

Upaya memperkenalkan produk kepada konsumen merupakan awal dari upaya promosi. Produk yang dikembangkan harus dapat dipasarkan dengan baik agar konsumen lebih mengenal produk tersebut.

Iklan adalah cara paling efektif untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Dalam kegiatan ini, setiap bank berupaya untuk mempromosikan seluruh produk dan layanannya, baik secara langsung maupun tidak langsung. Promosi yang dimaksud dalam penelitian ini merupakan upaya bank syariah untuk mengakrabkan bank-bank tersebut dengan produk dan layanan yang ditawarkan kepada masyarakat luas. masyarakat

Secara umum, bank dapat menggunakan empat jenis alat promosi:

A. Periklanan

Iklan berbentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang terdapat dalam spanduk, brosur, baliho, surat kabar, majalah, televisi atau radio.

B. Promosi Penjualan

Promosi yang dirancang untuk meningkatkan penjualan melalui diskon atau harga pada waktu tertentu, termasuk produk tertentu.

Promosi penjualan kepada bank dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Pemberian bunga khusus (special interest) untuk jumlah uang yang relatif besar, sekalipun hal ini menimbulkan persaingan tidak sehat (misalnya dalam hal simpanan yang besar).

⁹ *Ibid*, h. 163

¹⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012), h. 239-240.

- 2) Memberikan insentif kepada setiap nasabah yang memiliki saldo tertentu.
- 3) Suvenir, bingkisan dan memorabilia lainnya untuk pelanggan tetap.
- 4) Promosi dan penjualan lainnya.

C. Publisitas

Kampanye yang ditujukan untuk memperkuat citra bank di antara pelanggan potensial melalui sponsorship yang dikaitkan dengan kegiatan amal atau kegiatan sosial atau olahraga.

D. Penjualan Pribadi (Personal Selling)

Ini adalah promosi individu karyawan bank untuk melayani dan mempengaruhi pelanggan. Ada beberapa faktor yang harus diperhatikan dalam promosi, yaitu:

1. Identifikasi audiens target
2. Tentukan tujuan promosi
3. Mengembangkan pesan yang disampaikan
4. Pilih kombinasi promosi (baik pribadi maupun impersonal).

PENUTUP

1. Kesimpulan

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Bertransaksi Masyarakat Non Muslim Pada Bank Syari'ah (Studi pada bank syari'ah)

Minat diartikan sebagai keinginan, kehendak atau preferensi. Dan minat adalah sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan ketika diberi pilihan bebas.

Transaksi merupakan salah satu kegiatan yang sering dilakukan manusia dalam kehidupan sehari-hari. Transaksi adalah kegiatan yang dapat mengakibatkan perubahan status keuangan dan kepemilikan yang terjadi antara dua pihak atau lebih.

Berdasarkan apa yang dimaksud dengan judul di atas, ada beberapa faktor yang mempengaruhi minat bertransaksi dengan non muslim di bank syariah. Kita dapat mengukur kepentingan publik berdasarkan faktor-faktor yang ada. Tujuan dari judul ini adalah untuk memberikan gambaran dan mengukur dampak faktor-faktor yang mempengaruhi minat berbisnis dengan non-Muslim di bank syariah. Hal ini berkaitan dengan faktor produk, lokasi dan promosi, serta faktor lain yang mempengaruhi minat non muslim bertransaksi di bank Syari'ah.

Minat masyarakat

Minat adalah menyukai (kecenderungan hati) terhadap sesuatu. Pengertian minat diartikan sebagai suatu keinginan, kehendak atau preferensi. Dan minat adalah sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan ketika diberi pilihan bebas. Menurut Andi Mappiare, pengertian minat adalah suatu alat mental yang terdiri dari campuran perasaan, keinginan, kepercayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Edy Wibowo dan Untung Hendy Widodo. Mengapa Memilih Bank Syariah. Bogor: Ghalia Indonesia, 2005.
- Esthi Dwityanti. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Terhadap Layanan Internet Banking Mandiri. (Studi Kasus pada Karyawan Departemen Pekerjaan Umum Jakarta). Thesis, Program Studi Magister Manajemen U niversitas Diponegoro Semarang, 2008.

- Evi Yupitri dan Raina Linda Sari. Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri di Medan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Vol. 1.No. 1 (Desember 2012).
- Fithri Tyas Hapsari & Irfan Syauqi Beik. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Non-Muslim dalam Menggunakan Jasa Bank Syariah di DKI Jakarta. *Jurnal Al-Muzara'ah*, Vol. 2, No. 1
- Muh Risky Adi Hirmawan. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Syariah (Studi Kasus di Bank Jateng Syariah Cabang Surakarta). Naskah Publikasi Program Studi Akutansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Surakarta: 2015.
- M Syafi'I Antonio. *Bank Syariah Dari Teorike Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press 2001.

