BAB IV

ANALISIS MINIMNYA TINGKAT PEMAHAMAN MASYARAKAT DESA WELIRANG TERHADAP PRODUK-PRODUK PERBANKAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN BANK SYARIAH

A. Anlisis Faktor-faktor Apa Saja Yang Mempengaruhi Minimnya Tingkat Pemahaman Masyarakat di desa Welirang Terhadap Produk-produk Perbankan Syariah

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis di lapangan, diperoleh data yang memberikan banyak informasi tentang apa saja faktor-faktor yang mempengaruh minimnya tingkat pemahaman masyarakat di Desa Welirang terhadap produk-produk yang ada di Bank Syariah. Menurut hasil penelitian yang saya lakukan dengan mewawancarai dari 10 warga masyarakat di Desa Welirang untuk saya jadikan data sample dari penelitian itu saya mendapatkan hanya 2 orang warga yang memahami produk-produk perbankan syariah, dari data yang dapat ada 4 faktor yang mempengaruhi minimnya tingkat pemahaman masyarakat di Desa Welirang, faktor-faktor itu antara lain :

1. Faktor Ekonomi

   Faktor ekonomi merupakan faktor yang bisa mempengaruhi minimnya tingkat pemahaman masyarakat karena dari keadaan ekonomi masyarakat bisa melakukan pendidikan yang lebih tinggi agar bisa menerima suatu pengetahuan dan informasi yang ada dalam

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

masyarakat. Status ekonomi seseorang juga akan menentukan tersedianya suatu fasilitas yang diperlukan untuk kegiatan tertentu.

Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. Pekerja kasar tidak membutuhkan banyak kebutuhan. Berbeda dengan para karyawan kantor yang memerlukan banyak kebutuhan seperti kemeja, jas, dasi, celana, sabuk dan sepatu. Serta barang–barang pendukung lainnya untuk melakukan pekerjaannya. Pilihan produk juga sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang. Penghasilan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan aktiva, utang serta kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap kegiatan berbelanja atau menabung.[69]

Dari data yang saya ambil di lapangan disini saya mengetahui bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minimya tingkat pemahaman masyarakat Desa Welirang tentang produk-produk perbankan syariah adalah dari faktor ekonomi karena apabila keadaan perekonomian masyarakat itu tergolong menengah kebawah maka masyarakat itu tidak bisa memahami dan tidak mengetahui produk-produk yang ada di bank syariah.

Karena masyarakat yang tergolong ekonomi kebawah hanya pasrah dengan keadaan mereka dan menunggu bantuan dari pemerintah, mereka tidak pernah menabung, melakukan pembiayaan dan transaksi di bank syariah, keadaan perekonomian mereka hanya

[69]Ibid, 39.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-sehari dan tidak sempat untuk menabung atau melakukan pembiayaan di bank syariah.

2. Faktor Psikologis (Pendidikan dan Pengalaman)

Faktor Psikologis merupakan faktor yang bisa mempengaruhi minimnya tingkat pemahaman masyarakat karena Psikologis adalah suatu kegiatan atau proses pembelajaran untuk mengembangkan atau meningkatkan kemampuan tertentu sehingga sasaran pendidikan itu dapat berdiri sendiri.

Apabila seseorang yang tidak pernah mengenal pendidikan maka orang itu sulit untuk memahami sesuatu yang diperoleh dari lingkungan, dari pendidikan itu seseorang dapat membaca, menulis, dan memperoleh ilmu pengetahuan.

Pengalaman merupakan sumber pemahaman, atau pengalaman itu suatu cara untuk memperoleh kebenaran pemahaman. Oleh sebab itu pengalaman pribadi pun dapat digunakan sebagai upaya untuk memperoleh pemahaman.

Dari data yang saya peroleh masih ada masyarakat Desa Welirang yang tingkat pendidikannya masih dibawah, sebab banyak yang putus sekolah dari sekolah dasar, hal ini yang menyebabkan minimya tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk-produk perbankan syariah karena apabila masyarakat itu diberi infornasi tentang produk-produk perbankan syariah masyarakat tersebut sulit untuk memahami pemberian informasi tersebut karena daya tangkap

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pikirnya masih rendah, hal ini disebab karena mereka tidak bisa membaca, menulis, dan tidak pernah mendapatkan ilmu pengetahuan dari bangku pendidikan.

Masyarakat desa Welirang dulunya banyak yang putus sekolah karena faktor tidak adanya biaya untuk sekolah, jaman dulu tidak ada pendidikan yang membahas ilmu pengetahuan tentang perbankan syariah, sekarang pun juga masih jarang atau tidak ada sekolah-sekolah yang memberikan ilmu pengetahuan pengetahuan tentang perbankan syariah, pengetahuan tentang perbankan syariah ini hanya di perguruan tinggi.

Jadi ilmu tentang perbankan syariah masih ditemui di sekolah-sekolah umum. Maka dari itu banyak masyarakat yang belum memahami tentang perbankan syariah dan produk-produk yang ada dalam perbankan syariah. masyarakat yang masih kurang pengalamannya untuk menggunakan jasa perbankan syariah, hal ini disebabkan mereka tidak memahami dan mengetahui tentang perbankan syariah dan produk-produk yang ada di bank syariah karena dari suatu pengalaman seseorang bisa menjadi lebih paham.

3. Faktor Sosial/Lingkungan

Lingkungan keluarga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pemahaman seseorang. Lingkungan sekitar dan lingkungan keluarga memberikan pengaruh pertama bagi seseorang, dimana seseorang dapat mempelajari hal-hal yang baik dan juga hal-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

hal yang buruk tergantung pada sifat kelompoknya. Dalam lingkungan sekitar dan lingkungan keluarga seseorang akan memperoleh pengalaman yang akan berpengaruh pada pada cara berfikir seseorang.

Hampir setiap masyarakat mempunyai bentuk struktur kelas sosial. Kelas sosial adalah bagian-bagian yang relatif permanen dan teratur dalam masyarakat yang anggotanya mempunyai nilai, minat, dan perilaku serupa.

Kelompok referensi atau acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku orang tersebut. Kelompok yang memiliki pengaruh langsung terhadap seseorang disebut kelompok keanggotaan. Beberapa kelompok keanggotaan merupakan kelompok primer, seperti keluarga, teman, tetangga, rekan kerja, yang berinteraksi dengan seseorang secara terus–menerus dan informal. Orang juga menjadi anggota kelompok sekunder seperti kelompok keagamaan, profesi, dan asosiasi perdagangan, yang cenderung lebih formal dan membutuhkan interaksi yang tidak begitu rutin.[70]

Keluarga merupakan organisasi seseorang yang paling penting dalam masyarakat dan para anggota keluarga menjadi kelompok acuan primer yang paling berpengaruh. Kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan pembeli. Keluarga orientasi terdiri dari

[70] *Ibid,* 43.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

orang tua dan saudara kandung seseorang, dari orang tua seseorang mendapatkan orientasi atas agama, politik, dan ekonomi serta ambisi pribadi, harga diri dan cinta. Walaupun seseorang tersebut tidak lagi berinteraksi secara mendalam dengan orang tuanya, pengaruh orangtua terhadap perilaku seseorang tetap dapat signifikan.[71]

Di negara–negara dimana orang tua tinggal dengan anak- anak mereka yang sudah dewasa, pengaruh orang tua dapat menjadi sangat besar. Pengaruh yang lebih langsung terhadap perilaku seseorang sehari–hari adalah keluarga prokreasi, yaitu pasangan dan anak seseorang. Seseorang berpartisipasi dalam banyak kelompok sepanjang hidupnya seperti keluarga, *club*, organisasi. Kedudukan orang itu di masing–masing kelompok dapat ditentukan berdasarkan peran dan statusnya. Peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang. Masing–masing peran menghasilkan status.

Dari data yang saya peroleh pada penelitian di lapangan bahwasannya masyarakat di Desa Welirang masih banyak yang tidak memahami perbankan syariah dan produk-produknya, hal ini disebabkan oleh lingkungan sekitar dan lingkungan keluarga mereka juga tidak ada yang memahami dan mengetahui perbankan syariah dan produk-produknya.

Karena lingkungan sekitar lingkungan keluarga ada yang memahami perbankan syariah dan produk-produknya maka dipastikan

[71] *Ibid,* 44.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

masyarakat yang awalnya tidak memahami perbankan syariah dan produk-produknya akan menjadi paham, kemudian bisa menjadi nasabah di bank syariah.

4. Faktor Informasi

Informasi akan memberikan pengaruh pada pemahaman seseorang. Meskipun seseorang memiliki pendidikan yang rendah tetapi jika ia mendapatkan informasi yang baik dari berbagai media misalnya TV, radio atau surat kabar maka hal itu akan dapat meningkatkan pemahaman seseorang.

Dari data yang saya peroleh pada penelitian di lapangan masyarakat yang tidak memahami atau minim pemahamannya terhadap perbankan syariah dan produk-produknya ini disebabkan oleh kurangnya informasi dan sosialisasi pihak perbankan syariah kepada masyarakat Desa Welirang.

Dari kurang informasi ini masih banyak masyarakat yang tidak memahami produk-produk perbankan syariah karena jika pihak perbankan syariah memberikan informasi dan mensosialisasikan produk-produk yang ada di bank syariah kepada masyarakat di Desa Welirang maka banyak masyarakat yang menjadi lebih paham produk-produk perbankan syariah dan bisa menjadi nasabah di bank syariah.

Pada penelitian yang saya lakukan banyak masyarakat yang sebenernya ingin menjadi nasabah di bank syariah tetapi mereka tidak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memahami produk-produknya, mereka juga bingung kalau saat mereka sudah menjadi nasabah, mereka tidak tahu mau mengambil produk yang mana karena mereka tidak memahami sama sekali semua produk-produknya yang disebabkan kurangnya pemberian informasi dari pihak perbankan syariah itu sendiri.

Dari semua faktor-faktor tersebut bisa diketahui bahwasannya minimnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk-produk perbankan syariah dipengaruhi oleh 5 faktor yang sudah dijelaskan diatas.

Faktor-faktor tersebut bisa mempengaruhi pemahaman masyarakat terhadap suatu pengetahuan yang baru seperti perbankan syariah yang saat ini banyak yang baru berdiri dan masih awam bagi masyarakat yang tidak mengetahui dan memahami.

Hal ini menjadi masalah dan tantangan bagi pihak perbankan syariah untuk membuat suatu program supaya bisa mengatasi minimnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk-produk perbankan syariah agar meningkatkan pendapatan bank syariah karena tidak semua masyarakat itu mengetahui dan memahami semua produk perbankan syariah.

Seperti halnya masyarkat di Desa Welirang ini masih banyak yang tidak memahami semua produk perbankan syariah, masalah ini akan menjadi kendala bagi pihak perbankan syariah dalam meningkatkan pendapatannya karena apabila masyarkat itu tidak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memahami semua produknya maka perbankan syariah akan kekurangan nasabah dan sulit untuk meningkatkan pendapatannya.

B. Analisis Upaya Mengatasi Minimnya Tingkat Pemahaman Masyarakat Mengenai Produk-produk Bank Syariah.

Dari penelitian yang saya lakukan di BPRS Mojokerto selaku perbankan syariah, saya mendapatkan data bagaimana upaya pihak mengatasi minimnya tingkat pemahaman masyarakat terhadap produ-produk yang di bank syariah.

Disini pihak perbankan syariah membuat program yang dilaksanakan oleh bagian marketing selaku bagian yang memasarkan berbagai produk yang ada di bank syariah untuk mengatasi minimnya tingkat pemahaman masyarakat agar masyarakat bisa menjadi lebih paham tentang produk-produk bank syariah dan tertarik untuk menjadi nasabah di bank syariah sehingga dapat meningkatkan pendapatan bank syariah itu sendiri.

Program-program ini diharapkan akan memberikan informasi dan ilmu pengetahuan tentang perbankan syariah dan berbagai macam produk-produk yang ada di perbankan syariah sehingga dapat menekan minimnya tingkat pemahaman masyarakat, program-program itu yaitu :

a. Mengadakan even atau bazar yang diadakan oleh pihak BPRS Mojokerto ini dalam rangka untuk memberikan sarana bagi seluruh masyarakat yang tidak memahami perbankan syariah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan produk-produknya, disini masyarakat bisa menanyakan tentang perbankan syariah dan produk-produknya kemudian pihak perbankan syariah akan menjelaskan dan memberikan pengetahuan seputar perbankan syariah dan tidak hanya itu juga pihak BPRS Mojokerto mengadakan game berhadiah sehingga masyarakat bisa terhibur dan mendapatkan ilmu pengetahuan seputar perbankan syariah.

b. Mengadakan sosilasasi di setiap desa dan perkampungan di Mojokerto ini untuk memberikan pengetahuan seputar perbankan syariah dan produk-produknya kepada masyarakat di desa dan perkampungan yang ada di Mojokerto sehingga semua bisa menjadi lebih paham dan tertarik untuk menjadi di bank syariah.

c. Untuk promosi ini betujuan untuk memasarkan semua produk yang ada di BPRS Mojokerto agar semua masyarakat yang di Mojokerto bisa mengetahui dan memahami semua produk-produknya dan tertarik untuk menjadi nasabah di bank syariah sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Disini pihak BPRS Mojokerto akan memasarkan produk-produknya dengan cara menyebarkan brosur, mendatangi warung kopi yang biasanya dibuat masyarakat berkumpul dan bersantai untuk menawarkan semua produk-produknya, kemudian mendatangi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kelompok ibu-ibu (pkk dan kelompok arisan) , dan mendatangi kelompok karang taruna.

Dari program yang dibuat pihak BPRS Mojokerto ini diharapkan bisa menekan minimnya tingkat kepahaman masyarakat sehingga semua masyarakat yang tidak memahami menjadi lebih paham terhadap produk-produk perbankan syariah dan bisa tertarik untuk menjadi nasabah di BPRS Mojokerto sehingga dapat meningkatkan pendapatan BPRS Mojokerto.

Pihak BPRS Mojokerto selaku perbankan syariah juga menyadari bahwasannya selama ini kurang memberikan informasi dan mensosialisasi kepada semua masyarakat sehingga menyebabkan banyak masyarakat yang tidak memahami semua produk-produk yang ada di perbankan syariah, hal ini disebabkan karena pihak BPRS Mojokerto kekurangan tenaga ahli untuk memberikan informasi dan memerikan sosialisasi kepada semua masyarakat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id