

**ANALISIS KECENDERUNGAN MASYARAKAT MUSLIM DI KELURAHAN
ULUNGOLAKA BERTRANSAKSI PADA BANK KONVENSIONAL (STUDI
KASUS KELURAHAN ULUNGOLAKA KECAMATAN LATAMBAGA
KABUPATEN KOLAKA PROVINSI SULAWESI TENGGARA)**

Erna Anggriana¹, M. Askari Zakariah², Andi Faisal³, Sutrisno⁴

¹²³⁴Universitas Sains Islam Al-Mawaddah Warrahmah Kolaka

Email : Ernaanggriana79@gmail.com

Abstrak :

Penelitian ini dilatar belakangi oleh Kecenderungan masyarakat muslim lebih memilih bertransaksi pada bank konvensional dibandingkan bank syariah. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apa faktor yang mempengaruhi masyarakat muslim di kelurahan ulunggolaka cenderung bertransaksi pada bank konvensional? Tujuan penelitian ini untuk mengetahui faktor apa saja yang mengakibatkan sehingga masyarakat muslim di kelurahan ulunggolaka lebih memilih bertransaksi pada bank konvensional. Metode penelitian yang digunakan meliputi penelitian kualitatif, dengan jenis penelitian lapangan; subyek penelitian yaitu diperoleh dari masyarakat kelurahan ulunggolaka. Prosedur penelitian yang dilakukan meliputi tahap observasi, wawancara dan dokumentasi; instrumen penelitian berupa lembar observasi, pedoman wawancara dan pedoman dokumentasi kepada masyarakat kelurahan ulunggolaka; teknik analisis data berupa pengumpulan data, pengolahan data, reduksi data dan penyajian data, display data dan penarikan kesimpulan; pengujian keabsahan data berupa triangulasi data, triangulasi waktu dan triangulasi metode. Hasil penelitian ini menunjukkan dengan adanya sosialisasi/promosi dari pihak bank syariah dapat membuat masyarakat muslim lebih berminat untuk bertransaksi pada bank syariah serta memperbanyak kantor cabang/unit di berbagai daerah. Hal yang menyebabkan masyarakat muslim cenderung bertransaksi pada bank konvensional karena bank syariah belum tersebar di berbagai daerah, kurangnya pemahaman masyarakat tentang bank syariah dan sosialisasi yang masih kurang sehingga harus lebih mengembangkan dan terus melakukan sosialisasi kepada masyarakat.

Kata Kunci : Masyarakat Muslim, Kecenderungan, Bank Konvensional

I. PENDAHULUAN

Perbankan dalam kehidupan suatu negara sebagai agen pembangunan. Ini terjadi karena perbankan mempunyai fungsi mengumpulkan uang dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan mengalirkannya dalam bentuk kredit.¹ Pasal 1 Undang-Undang No. 1 Tahun

¹ Lena Ahdiani Hayati, "Analisis Keputusan Masyarakat Menabung Di Bank Syariah Dan Bank

2008, disebutkan bahwa: “Bank adalah badan usaha menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”² Perbankan di Indonesia sampai saat ini, masih menjadi sarana utama bagi masyarakat pada umumnya, untuk membantu kegiatan-kegiatan ekonomi serta berbagai hal lainnya yang menyangkut tentang keuangan. Baik itu dalam hal menabung, meminjam dana, menerima simpanan giro, deposito, dan lain-lain. Disamping itu juga bank sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran. Bank merupakan suatu lembaga yang bergerak di bidang keuangan sehingga ketika membahas masalah bank tidak terlepas dari masalah keuangan.

Sebagaimana yang kita ketahui Indonesia adalah negara yang penduduknya mayoritas muslim, serta bank syariah juga sudah mulai banyak. Indonesia seharusnya menjadi pelopor pengguna lembaga keuangan syariah terbesar di dunia. Bank syariah berdiri dan tumbuh dari keinginan masyarakat muslim yang menginginkan adanya suatu lembaga dengan sistem penyimpanan dan penyaluran uang atau dana yang tanpa adanya unsur riba dalam hal ini bunga, maka dari itu artinya memang bank syariah ini dianjurkan untuk kaum muslim, tetapi pada kenyataannya masih banyak masyarakat muslim yang masih bertransaksi di bank konvensional di bandingkan bank syariah. Bahkan masyarakat intelektual terdidik ada yang masih menganggap bank syariah sama saja dengan bank konvensional. Hal ini juga dapat merubah pola pikir masyarakat yang masih awam untuk tidak menjadi nasabah bank syariah. Sistem perbankan syariah memiliki kesamaan dengan sistem perbankan konvensional dalam hal mencari keuntungan dan pelayanan masyarakat dalam bisnis keuangan namun, keduanya memiliki perbedaan dalam hal sistem balas jasa yang diberikan kepada para nasabah. Bisnis perbankan syariah tidak saja dilakukan oleh bank-bank yang murni syariah, tetapi hampir seluruh bank konvensional juga membuka bisnis perbankan syariah ini.

Dengan banyaknya bisnis perbankan pada saat ini, masyarakat memiliki banyak pilihan dalam mengelola dananya yang juga tidak lepas dari urusan perbankan, baik itu dalam meminjamkan dana maupun menabung. Kondisi persaingan bisnis perbankan ini mendorong setiap bankir untuk mencari berbagai strategi pelayanan terbaik agar dapat menarik nasabah baru dan mempertahankan nasabaha yang telah ada. Baik bank syariah

Konvensioanl”. *Jurnal Locus: Penelitian dan Pengabdian*, Vol. 2. No 2. 2023, hlm. 109

² Rizal Yaya, dkk. *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer.*, (Cet. 6; Jakarta Selatan: Salemba empat. 2021), hlm. 52.

maupun bank konvensional menawarkan begitu bank fasilitas produk yang memanjakan nasabahnya

B. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah teknik penelitian yang menghasilkan data deskriptif dalam bentuk kata-kata tertulis atau lisan tentang orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif adalah penelitian tentang kehidupan seseorang, cerita, perilaku, dan juga tentang fungsi organisasi, gerakan sosial atau hubungan timbal balik.³

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif untuk menggambarkan kondisi sebenarnya yang terjadi di lapangan. Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan berbagai informan kunci, seperti warga masyarakat, tokoh agama, dan pegawai bank. Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi mendalam mengenai alasan dan motivasi masyarakat Muslim dalam memilih bank konvensional.

Selain itu, penelitian ini juga mengumpulkan data sekunder melalui dokumentasi dan observasi langsung di lapangan. Dokumentasi meliputi berbagai laporan, catatan, dan dokumen yang relevan dengan topik penelitian. Observasi langsung dilakukan untuk memahami konteks sosial dan budaya masyarakat Ulunggolaka yang dapat mempengaruhi keputusan mereka dalam bertransaksi dengan bank konvensional.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian dilapangan secara umum masyarakat muslim di Kelurahan Ulunggolaka Kecamatan Latambaga Kabupaten Kolaka Provinsi Sulawesi Tenggara lebih memilih bertransaksi pada bank konvensional. Ini didasari karena adanya beberapa faktor. berdasarkan hasil wawancara penulis menemukan faktor yang terkait dengan faktor yang mempengaruhi masyarakat muslim di Kelurahan Ulunggolaka cenderung bertransaksi pada bank konvensional, diantaranya : faktor lokasi, promosi, pelayanan serta pemahaman dan pengetahuan, sebagai mana dapat dilihat sebagai berikut:

³ Salim,dkk, Metode Penelitian Kuantittif, Konsep Dan Aplikasi Dalam Ilmu Sosial, Keaagamaan Dan Pendidikan, (Cet.5; Bandung: Citapustaka Media, 2012), hlm. 41

a. Faktor Lokasi

Lokasi merupakan struktur fisik dari sebuah usaha yang merupakan komponen utama yang terlihat dalam membentuk kesan sebuah usaha yang dilakukan perusahaan dalam melakukan penempatan usahanya dan kegiatan dalam menyediakan saluran pelayanan yang dibutuhkan oleh konsumen.⁴ Untuk meningkatkan pengambilan keputusan pembelian dengan memperhatikan lokasi. Lokasi yang strategis membuat konsumen lebih mudah dalam menjangkau dan juga keamanan yang terjamin. Pemilihan tempat atau lokasi usaha memerlukan pertimbangan faktor-faktor yang cermat. Faktor-faktor tersebut meliputi aksesibilitas, visibilitas, demografi, biaya sewa, dan kompetisi di sekitar area tersebut. Aksesibilitas yang baik memastikan bahwa konsumen dapat dengan mudah mencapai lokasi usaha, sementara visibilitas yang tinggi dapat menarik perhatian calon pelanggan secara lebih efektif. Demografi juga menjadi pertimbangan penting, karena pemilihan lokasi yang sesuai dengan target pasar dapat meningkatkan peluang keberhasilan usaha. Selain itu, biaya sewa yang kompetitif dan analisis terhadap kompetisi lokal juga perlu dipertimbangkan untuk memastikan usaha dapat berjalan dengan efisien dan menguntungkan. Pemilihan lokasi yang tepat tidak hanya mempengaruhi kenyamanan konsumen tetapi juga berkontribusi besar terhadap keberhasilan dan pertumbuhan usaha dalam jangka panjang.

2. Faktor promosi

Promosi adalah mempengaruhi dan membujuk calon konsumen agar tertarik hingga mau membeli produk/jasa yang ditawarkan. Promosi merupakan salah satu kegiatan penting dalam pemasaran (marketing) dari perusahaan. Promosi memegang peranan penting dalam menarik minat masyarakat untuk menggunakan layanan bank konvensional. Strategi promosi yang diterapkan oleh bank konvensional di Kelurahan Ulunggolaka mungkin mencakup iklan, penyebaran brosur, program loyalitas, dan kegiatan komunitas yang melibatkan warga setempat. Dengan promosi yang efektif, bank dapat meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat Muslim mengenai produk dan layanan yang ditawarkan, sehingga mendorong mereka untuk bertransaksi di bank konvensional. Penelitian ini juga mengkaji bagaimana promosi yang dilakukan oleh bank konvensional mempengaruhi persepsi dan keputusan masyarakat Muslim dalam memilih layanan perbankan. Hasil analisis ini dapat memberikan wawasan bagi bank konvensional untuk

⁴ M. Kamil Hafisdzi, dkk. "Literature Review Pengaruh Harga, Kualitas Produk Dan Lokasi Terhadap Pengambilan Keputusan Pembelian, Vol. 1. No 1. 2022, hlm. 206.

merumuskan strategi promosi yang lebih efektif dan sesuai dengan karakteristik masyarakat di wilayah tersebut.

3. Faktor Pelayanan

pelayanan yang diberikan bank berbeda dengan perusahaan lainnya. Cara bank untuk dapat meningkatkan performa dari pelayanannya yaitu dengan memberikan kepuasan terhadap nasabah dengan cara memenuhi apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan nasabah, hal itu menjadi salah satu kunci untuk memenangkan persaingan.⁵ faktor pelayanan atau administrasi dari sistem bank syariah ada salah satu orang yang dinilai berpengaruh. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa salah satu faktor utama adalah pelayanan yang diberikan oleh bank konvensional menjadi salah satu faktor penting yang mempengaruhi kecenderungan masyarakat Muslim dalam memilih bank tersebut. Faktor pelayanan atau administrasi yang baik dapat meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan nasabah dalam bertransaksi.

4. Faktor Pemahaman dan pengetahuan

Pemahaman adalah usaha konsumen untuk mengartikan atau menginterpretasikan stimulus.⁶ Pemahaman mengenai perilaku konsumen adalah pengetahuan yang sangat penting agar dapat memahami kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen secara lebih baik. Pemahaman yang mendalam mengenai konsumen akan mempengaruhi keputusan konsumen, sehingga mau membeli apa yang ditawarkan pemasar. Ketika konsumen memiliki pengetahuan yang lebih banyak, maka ia lebih baik dalam mengambil keputusan, ia akan lebih efisien dan lebih tepat dalam mengolah informasi dan mampu *me-recall* informasi dengan lebih baik. Dalam konteks penelitian ini, peneliti menemukan bahwa banyak nasabah tidak memahami perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah. Kurangnya pemahaman ini bisa disebabkan oleh kurangnya informasi yang tersedia atau keterbatasan edukasi dari pihak bank. Akibatnya, masyarakat mungkin tidak sepenuhnya menyadari keuntungan atau kekurangan dari masing-masing jenis bank, sehingga mereka tidak dapat membuat keputusan yang tepat sesuai dengan kebutuhan dan prinsip mereka.

⁵ Darmayanti Lubis, dkk. "Pengaruh Pelayanan dan Merek Perusahaan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Tabungan di Bank Sumut Syariah Stabat". *Jurnal Ekonomi dan Keuangan dan Keuangan Syariah*., Vol. 1. No 1. 2022, hlm. 22.

⁶ Ekawati Rahayu Ningsih. *Perilaku Konsumen Pengembangan Konsep dan Praktek Dalam Pemasaran*. (Cet. 1; Yogyakarta : Idea Press. 2021), hlm. 92

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang sudah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa, terdapat 4 faktor yang menjadi dasar masyarakat muslim di Kelurahan Ulunggolaka Kecamatan Latambaga Kabupaten Kolaka Provinsi Sulawesi Tenggara cenderung bertransaksi pada bank konvensional yaitu, faktor lokasi, faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor yang pemahaman dan pengetahuan dengan melihat hasil wawancara yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa faktor promosi menjadi faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi masyarakat untuk menjadi nasabah pada bank syariah, kemudian diikuti faktor lokasi, faktor pemahaman dan pengetahuan serta faktor pelayanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Asrahmaulyana, A. (2021). Kecenderungan Minat Transaksi Pedagang Terhadap Bank Konvensional Dibanding Bank Syariah. *Jurnal Iqtisaduna*, 7(2), 218-237.
- Dayyan, M., Riza, M., & Ridwan, A. (2019). Analisis Pemahaman Masyarakat Mengenai Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung. *JIM: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 1-6.
- Hafisdzi, M. K., et al. (2022). Literature review pengaruh harga, kualitas produk dan lokasi terhadap pengambilan keputusan pembelian. *Vol. 1, No. 1*, 206.
- Hayati, L. A. (2023). Analisis keputusan masyarakat menabung di bank syariah dan bank konvensional. *Jurnal Locus: Penelitian dan Pengabdian*, 2(2), 109.
- Lubis, D., et al. (2022). Pengaruh pelayanan dan merek perusahaan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk tabungan di Bank Sumut Syariah Stabat. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 1(1), 22.
- Ningsih, E. R. (2021). *Perilaku konsumen pengembangan konsep dan praktek dalam pemasaran* (Cet. 1). Yogyakarta: Idea Press
- Salim, et al. (2012). *Metode penelitian kuantitatif, konsep dan aplikasi dalam ilmu sosial, keagamaan dan pendidikan* (Cet. 5). Bandung: Citapustaka Media.
- Yaya, R., et al. (2021). *Akuntansi perbankan syariah teori dan praktik kontemporer* (Cet. 6). Jakarta Selatan: Salemba Empat.