

## **Efektivitas Sosialisasi Bank Muamalat KCP Parepare Terhadap Peningkatan Minat Menabung Masyarakat**

Sri Wahyuni. A<sup>1</sup>, Andi Bahri, S<sup>2</sup>, Musmulyadi<sup>3</sup>, Moh. Yasin Soumena<sup>4</sup>, Zulkarnain<sup>5</sup> Safrida<sup>6</sup>.

*Institut Agama Islam Negeri Parepare<sup>1,2,3,4,5</sup>*

*Institut Ilmu Sosial dan Bisnis Andi Sapada<sup>6</sup>*

### **Abstrak**

Bank socialization is one form of the Bank's work program in increasing people's interest in saving. Socialization plays an important role in introducing the Sharia Banking system to the public, because there are still many people who only know Sharia Banks from their skin so they think that the Sharia Banking system is the same as Conventional Bank system. The aim of this research is to determine the form of socialization of Bank Muamalat KCP Parepare and how to increase people's interest in saving at Bank Muamalat KCP Parepare. This research uses a qualitative descriptive research method and is a type of field research. The results of the research show that 1) the form of socialization carried out by the Bank is socialization in various agencies and non-agencies by offering various products at Bank Muamalat, but the community hopes that the Bank will reach more people so that they can flock to use the services of Sharia Bank. 2) increased interest after the socialization was carried out, on average informants who had taken part in the socialization have now become customers and use Bank Muamalat's services in all matters of their financial institutions, as stated by the bank, the number of customers has increased by 50-60 people per month, while Bank Muamalat's target per month is an additional 50 customers. people then the increase in people's interest in saving increases after participating in the socialization.

**Kata Kunci :** *Sosialisasi Bank, Muamalat KCP Parepare.*

Copyright (c) 2023 Sri Wahyuni. A<sup>1</sup>

---

## **PENDAHULUAN**

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit untuk meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Perkembangan perbankan syariah dari tahun ketahun mengalami peningkatan, pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia cukup tinggi setiap tahunnya. Perbankan lainnya akan mengikuti perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang semakin beragam.

Bank syariah merupakan Bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga (riba), Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan prinsip Syariah dengan tata cara operasionalnya mengacu pada ketentuan Al-Qur'an dan Hadist, atau dengan kata lain Bank Syariah merupakan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip Islam, bank yang mengikuti ketentuan Syariah Islam khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.

Persoalaan sosialisasi Bank Syariah kepada masyarakat masih sangat kecil, sehingga hanya sebagian masyarakat yang paham mengenai keistimewaan yang dimiliki oleh Bank Syariah. Hal tersebut menjadi sebab orang awam yang mengenal Bank Syariah dari kulitnya saja akan selalu berpandangan bahwa Bank Syariah sama saja dengan Bank Konvensional.

Kondisi ini benar-benar sangat di sayangkan karena secara sistematis bahwa Bank Syariah memiliki keunggulan dibandingkan dengan Bank Konvensional, baik dalam penerapan spiritual maupun penerapan rasional. Keunggulan tersebut sangat bisa dijadikan alasan umat Islam untuk memilih Bank Syariah yang berazaskan Syariah Islam, Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap sistem keuangan perbankan Syariah tersebut terlihat dari belum banyaknya masyarakat yang mengakses layanan perbankan Syariah di bandingkan layanan Perbankan Konvensional.

Fakta Menunjukkan Bahwa perbankan di Kota Parepare masih di dominasi oleh Perbankan Konvensional. Hal ini berdasarkan hasil observasi peneliti yang mengamati bahwa kuantitas nasabah yang berkunjung maupun menggunakan fasilitas Bank Konvensional di Parepare masih lebih banyak. Hal ini menjadi bukti bahwa Bank Konvensional untuk saat ini masih unggul di bandingkan dengan Bank Muamalat. Berdasarkan asumsi sementara peneliti, hal di sebabkan karena keberadaan Bank Konvensional lebih dahulu ada di bandingkan dengan keberadaan Bank Syariah. Hal tersebut menjadi memudahkan Bank Konvensional untuk menjangkau pasar lebih luas di bandingkan dengan Bank Syariah.

Masyarakat Kota Parepare merupakan masyarakat yang cukup plural dan majemuk. Ada beberapa suku di dalamnya, namun suku bugis tetap mendominasi daerah tersebut. Keragaman agama pun bermacam-macam, tapi yang mendominasi tetap Muslim, seperti pada daerah umumnya, Muslim merupakan agama yang paling mendominasi Indonesia sampai ke pelosok daerah. Sosialisasi kepada masyarakat tentang perbankan Syariah serta produk dan sistem perbankan Syariah yang diterapkan oleh pihak bank sangatlah penting karena hal tersebut akan mempengaruhi pengetahuan masyarakat mengenai perbankan Syariah. Hal itu juga bisa menjadi faktor pendorong untuk masyarakat agar memilih bank Syariah. Ketika masyarakat mempunyai pengetahuan yang baik dan jelas mengenai perbankan Syariah maka akan lebih baik dalam mengambil keputusan.

Sosialisasi yang dilakukan Bank Muamalat KCP Parepare menjadi bagian yang sangat penting untuk memperkenalkan Bank Muamalat khususnya di bagian pada beberapa kasus menjelaskan bahwa sebagian besar masyarakat belum terlalu paham mengenai sistem Bank Muamalat sehingga itulah menjadi penyebab kurangnya minat masyarakat untuk menabung di Bank Muamalat.

## **KAJIAN PUSTAKA DAN PERUMUSAN HIPOTESIS**

Sepanjang penelusuran referensi yang penulis lakukan, penulis menemukan penelitian yang berkaitan dengan topik yang dibahas. Terdapat penelitian yang relevan dengan variabel yang peneliti teliti sekarang yaitu peneliti Hidayantinaa, S, 2018 yang berjudul "*Pengaruh Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Lhokseumawe)*". Dari hasil

penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa sosialisasi memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan minat menabung nasabah.

Persamaan penelitian yang dilakukan Hidayantinaa, S dengan yang akan penulis lakukan adalah meneliti terkait sosialisasi Bank Syariah. Penelitian Hidayantinaa, S memiliki perbedaan dengan penelitian penulis yaitu pada metode penelitian Hidayantinaa, S menggunakan metode kuantitatif sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif.

Teori sistem menurut Gibson teori ini menekankan elemen inti input-proses-output untuk melindungi dan beradaptasi dengan lingkungan yang lebih besar yang mendukung organisasi. Teori ini menggambarkan hubungan organisasi dengan sistem yang lebih luas dimana organisasi parsial dari suatu sistem yang terkait dengan sistem yang lebih besar menunjukkan makna umpan balik, yang di maksudkan sebagai informasi yang mencerminkan hasil dari suatu tindakan atau urutan tindakan seseorang, kelompok, atau organisasi. Teori sistem juga menekankan pentingnya umpan balik informasi.

Teori sosialisasi menurut Charles R Wright adalah Proses ketika individu mendapatkan kebudayaan kelompoknya dan menginternalisasikan sampai tingkat tertentu norma-norma sosialnya, sehingga membimbing orang tersebut untuk memperhitungkan harapan-harapan orang lain.

Teori Minat merupakan dorongan yang ditimbulkan oleh keinginan individu setelah melihat, mengamati, membandingkan dan memikirkan kebutuhan yang diinginkan.

## **METODE PENELITIAN**

Pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif kualitatif *field research* (penelitian lapangan). Pendekatan kualitatif merupakan suatu penerapan pendekatan alamiah pada pengakajian suatu masalah yang berkaitan dengan individu, fenomenal, simbol-simbol, dokumen-dokumen dan gejala-gejala sosial. Penelitian Kualitatif lebih menekankan pada pemahaman masalah sosial dalam melihat kondisi realistis atau setting regular yang komprehensif, kompleks, dan poin demi poin. Penelitian yang di lakukan peneliti merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang mengungkapkan masalah yang Nampak dari mencari fakta tentang efektivitas sosialisasi Bank Muamalat KCP Parepare terhadap peningkatan minat menabung masyarakat.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yaitu data yang dalam bentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka. Sumber data yang diperlukan oleh penulis dengan penelitian ini terbagi menjadi dua bagian, yaitu: 1) Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Dalam penelitian ini sumber data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan objek penelitian dalam hal ini pihak Bank Muamalat dan masyarakat kota parepare. 2) Data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Adapun teknik yang digunakan dalam penyusunan ini antara lain observasi, wawancara dan dokumentasi.

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### 1. Bentuk sosialisasi Bank Muamalat KCP Parepare

Sosialisasi merupakan proses interaksi sosial dimana kita mengenal cara-cara berpikir, berperasaan dan berperilaku sehingga dapat berperan secara efektif dalam masyarakat. Sosialisasi sebagai salah bentuk informasi kepada masyarakat, sehingga bank perlu melakukan sosialisasi kepada masyarakat untuk memperkenalkan bank Syariah kepada masyarakat. Sosialisasi yang dilakukan bank merupakan salah satu langkah kegiatan untuk memperkenalkan sistem Syariah yang diterapkan sehingga sosialisasi berperan sebagai promosi.

Berikut penjelasan dari pihak Bank mengenai bentuk sosialisasi yang dilakukan oleh pihak Bank yang diungkapkan langsung oleh Bapak Kemal Mufty Faried selaku pimpinan Bank Muamalat KCP Parepare mengatakan bahwa:

“bentuk sosialisasi yang dilakukan Bank Muamalat berupa informasi tentang Bank Muamalat dan produk-produk Bank Muamalat, sosialisasi yang dilakukan Bank Muamalat menggunakan media cetak, media elektronik, serta pemanfaatan ruang *public* seperti papan reklame, spanduk, brosur, dan katalog sosialisasi juga dilakukan institusi dalam kegiatan Pendidikan dan sosial. Target pemasaran kita biasanya ke institusi maupun non institusi kalau institusi biasanya kita ke institusi islam seperti pasantren, madrasah, sekolah dan IAIN menjadi salah satunya, sedangkan ke instansi biasanya ke kantor-kantor bahkan ke puskesmas, rumah sakit, sedangkan untuk perorangan biasanya ke pengusaha, dan pihak Bank Muamalat sudah melakukan sosialisasi 3 sampai 4 kali dalam setiap bulannya di hadiri 30 sampai 40 peserta, salahnya satunya dilakukan di lingkungan kampus IAIN Parepare.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa Bank Muamalat telah melaksanakan sosialisasi 3 sampai kali setiap bulannya di berbagai kalangan masyarakat.

Setelah melakukan wawancara di pihak Bank Peneliti juga melakukan wawancara di pihak masyarakat agar menjadi pembanding data tentang bagaimana sosialisasi yang di dapatkan masyarakat dari pihak Bank. seperti hal yang di sampaikan masyarakat bahwa:

“sebagian dari narasumber menyatakan bahwa mereka pernah mengikuti kegiatan sosialisasi yang dilaksanakan oleh Bank Muamalat baik secara langsung maupun tidak langsung, secara langsung dalam artian mereka mengikuti kegiatan langsung sosialisasi yang dilaksanakan di berbagai tempat sedangkan sosialisasi secara tidak langsung mereka hanya melihat informasi-informasi yang ada pada media sosial dengan memberikan gambaran produk-produk yang tersedia di Bank Muamalat, mereka mengatakan bahwa dengan adanya sosialisasi menjadi mampu memberikan edukasi tersendiri pada masyarakat serta memberikan daya Tarik tersendiri kepada masyarakat untuk berkunjung dan menggunakan jasa Bank Muamalat.”

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa:

Kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh pihak Bank Muamalat memberikan peluang yang sangat besar terhadap seluruh masyarakat yang ada di kota Parepare dimana sosialisasi sebagai salah satu bentuk informasi kepada masyarakat, sehingga bank Syariah perlu melakukan sosialisasi kepada masyarakat. Dengan adanya kegiatan sosialisasi yang efektif baik bagi seluruh kalangan nasabah atau calon nasabah dengan adanya Bank Muamalat yang memberikan berbagai varian produk layanan yang tersedia pada bank dengan adanya salah satu Bank Syariah yakni Bank Muamalat calon nasabah dapat menjalin kerja sama dengan baik dan terhindar dari MAGHRIB (Maysir, Gharar, Haram, Riba, dan Batil). Dengan semua itu yang menggunakan jasa pelayanan Bank Muamalat mampu berjalan dengan sesuai Syariat Islam. Sosialisasi yang dilakukan Oleh pihak Bank untuk menciptakan kemaslahatan bagi umat Islam dimana dengan adanya Bank Muamalat ini memiliki peran yang sama dengan bank konvensional yaitu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, namun satu hal yang membedakan adalah prinsip syariah Islam, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian yang menjadi pedoman untuk sistem operasi dari bank syariah itu sendiri.

## 2. Peningkatan Minat Menabung Masyarakat Kota Parepare

Setiap kegiatan yang dilakukan pastinya mempunyai tujuan atau *feedback* dari setiap kegiatan yang dilakukan sama halnya dengan sosialisasi yang dilakukan oleh pihak bank tentunya mempunyai tujuan salah satunya meningkatkan minat menabung masyarakat, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Bapak Kemal Mufty Faried mengatakan bahwa:

“Setelah kami sosialisasi selalu banyak orang ternyata baru tau ternyata begini Bank Syariah, ternyata ada Bank Syariah dimana tempatnya dan akhirnya mereka buka rekening yang alurnya itu buka rekening lalu memindahkan uangnya dan meminta produk-produk lain, jadi efektif sekali sosialisasi. Saya tugas di Bank Muamalat KCP Parepare ini kurang lebih setahun, saya masuk disini jumlah nasabah Bank Muamalat Parepare 4.250 Nasabah, sekarang sudah 4.925 nasabah. Setiap bulannya Bank Muamalat mentarget tambahan nasabah sebanyak 50 Orang per bulannya, setelah sosialisasi dilakukan hamper 50-60 orang yang buka rekening tabungan otomatis targetnya tercapai jadi sosialisasi itu sangat efektif dalam meningkatkan minat menabung masyarakat”.<sup>1</sup>

Kesimpulan yang dapat dipetik dari argumen pimpinan bank muamalat dimana dengan kegiatan sosialisasi yang dilaksanakan dengan efektif mampu memberikan peningkatan yang terbilang cukup tinggi dengan angka jumlah nasabah yang bertambah disetiap bulannya sehingga memberikan keuntungan bagi perusahaan, tak lain dari tujuan berbagai sistem sosialisasi yang dilakukan baik secara online maupun offline dapat diketahui bahwa dengan melakukan hal seperti itu dengan mempersiapkan perencanaan, analisis SWOT serta taknisi lainnya untuk membuat suatu kegiatan sosialisasi yang memberikan hasil yang baik serta pelaksanaannya juga mampu berjalan dengan baik dan efektif.

Kegiatan sosialisasi tersebut sangat berperan penting sebagai faktor pendorong untuk memperoleh hasil yang maksimal dengan itu peningkatan minat menabung pada Bank Muamalat yang berbasis syariah juga dapat dikenal banyak dengan sistem

---

<sup>1</sup> Wawancara Bapak Kemal Mufty Faried, selaku Pimpinan Bank Muamalat KCP Parepare, (Parepare, 23 Juni 2021).

yang ada dan penerapannya yang sesuai syariat Islam. Yang dimana sebagai faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk melakukan menabung bisa sangat mendorong untuk menunjang masa depan dengan memulai mengajarkan pada lingkungan sekolah dasar sehingga dengan itu juga memberikan gambaran untuk memanfaatkan fungsional dari Bank itu sendiri.

Dalam penelitian ini penulis mencoba menganalisis tentang Efektifitas Sosialisasi Bank Muamalat KCP parepare Terhadap peningkatan minat menabung masyarakat dengan menggunakan teori kriteria kinerja jangka pendek yaitu produksi, efesiensi dan kepuasan dari Gibson. Teori ini mencoba mempresentasikan pihak bank melaksanakan suatu kegiatan untuk mencapai tujuannya, dalam hal ini bagaimana pihak Bank Muamalat dalam melaksanakan sosialisasi sebagai bentuk produksi dan efesiensi bagaimana dalam pelaksanaan sosialisasi untuk mencapai tujuan sedangkan kepuasan di ukur dengan bagaimana peningkatan minat menabung masyarakat setelah mengikuti kegiatan sosialisasi.

## **SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN**

Berdasarkan pembahasan mengenai penerapan akuntansi lingkungan pada PAM Tirta Karajae Kota Parepare dengan menggunakan analisis akuntansi syariah maka dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Bentuk sosialisasi yang dilakukan Bank Muamalat KCP Parepare. Berdasarkan hasil wawancara yang sudah dilakukan peneliti bisa di simpulkan bahwa Bank Muamalat telah melaksanakan sosialisasi di berbagai instansi dan non instansi dengan menawarkan berbagai produk-porduk yang ada di Bank Muamalat. akan tetapi masyarakat berharap pada pihak bank untuk menjangkau lebih banyak masyarakat lagi agar masyarakat bisa berbondog-bondong menggunakan jasa pelayanan Bank Syariah yang sesuai dengan syariat Islam, sosialisasi sangat di perlukan di dalam dunia Lembaga keuangan.
2. Peningkatan minat menabung masyarakat setelah adanya sosialisasi. Berdasarkan dari hasil wawancara peningkatan minat menabung setelah sosialisasi dilakukan rata-rata infroman yang sudah mengikuti sosialisasi kini menjadi nasabah Bank Mumalat dan memakai jasa Bank Muamalat dalam segala urusan Lembaga keuangannya, seperti yang di sampaikan oleh pihak Bank Jumlah nasabah Bank Muamalat bertambah 50-60 Orang perbulannya sedangkan target Bank Muamalat perbulannya itu tambahan nasabah 50 Orang maka peningkatan minat menabung masyarakat bertambah setelah mengikuti sosialisasi.

Untuk efektifitas sosialisasi Bank Muamalat KCP terhadap peningkatan minat menabung masyarakat secara keseluruhan sudah efektif dalam pelaksanaannya. Sesuai dengan indikator efektifitas kriteria jangka pendek menurut Gibson yaitu dalam segi produksi bentuk produksi disini yang di maksud disini adalah melaksanakan sosialisasi, indikator efesiensi dalam pencapaian tujuannya pihak bank melakukan sosialisasi 3-4 kali dalam sebulan dan indikator kepuasan sudah tercapai tujuan pihak Bank meningkatkan minat masyarakat bertambah dilihat dari presentasi jumlah nasabah bertambah melebihi target yang telah ditetapkan oleh pihak Bank.

Berdasarkan simpulan penelitian, maka dapat disampaikan saran sebagai berikut:

1. Untuk Lembaga keuangan khususnya Bank Muamalat KCP parepare, agar periu adanya peningkatan sosialisasi disemua kalangan masyarakat baik itu masyarakat biasa, pelaku UMKM untuk mewujudkan visinnya menjadi Bank Syariah terbaik dan termasuk dalam 10 besar Indonesia dengan ekstensi yang di akui tingkat regional.
2. Untuk masyarakat untuk agar bisa menggunakan jasa layanan perbankan Syariah yang jelasnya sudah menjalankan kegiatan usahanya sesuai dengan prinsip islam.
3. Untuk akademisi, di harapkan bagi peneliti selanjutnya agar dapat menambah kesempurnaan penelitian yang dilakukan.

### Referensi :

- Akurinto, Suharsimi. Manajemen Penelitian. Cet. 13. Jakarta: Rineka Cipta, 2016.
- Evinita, Lenny Leorina dan Kambey, Joseph Philip. Peningkatan Kinerja Pelayanan Publik. Cet. Pertama. Yokyakarta: Bintang Semesta Media, 2022.
- Hidaya, Astika Nurul and Ika Ariani Kartika. "Peran Bank Syariah dalam Sosialisasi dan Edukasi Masyarakat Tentang Kemanfaatan Produk dan Jasa Perbankan Syariah". *Kosmik Hukum* 16.1, 2017.
- Hidayantinaa, S.HI, MA. "Pengaruh Sosialisasi Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Nasabah (Studi Kasus Pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Lhoksumawe)." Intitusi Agama Islam Negeri (IAIN) Lhoksuemawe, 2018.
- <https://www.gramedia.com/literasi/teori-efektifitas/> Diakses pada tanggal 27 Januari 2023
- Kasmir. Pemasaran Bank. Jakarta: prenada media, 2013
- Machmud, Amir Rukmana. Bank Syariah: Teori, kebijakan, Dan Studi Empiris Di Indonesia. Cet. 2. Jakarta: Erlangga, 2010.
- Murdiyanti, Eko. *Metode Penelitian Kualitatif*. Yokyakarta: Universitas Pembangunan Sosial, 2020.
- Suharsaputra, Dr. Uhar. *Metode Penelitian Kualitatif, Kualitatif Dan Tindakan*. Bandung: PT. Refika Aditama, 2014.
- Supriadi and Ismawati. "Implementasi Prinsip-Prinsip Perbankan Syariah untuk Mempertahankan Loyalitas Nasabah". *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 3.1, 2020.
- Sutaryo, Dasar-Dasar Sosialisasi, jakarta: Rajawali Press, 2004.
- Tamara, Angelica. "Implementasi Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis". *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen* 4.3, 2016.